

Представлено дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби розв'язання зазначених проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	Г. О. Харламова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.) (Україна); С. Х. Аггелопулос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Алпас, д-р екон. наук, проф. (Туреччина); Х. Батзіос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Я. Башев, д-р екон. наук, проф. (Болгарія); М. ван Роїджен, д-р наук, проф. (Велика Британія); Г. Друтейкіне, д-р наук, проф. (Литва); К. Віталє, д-р наук, проф. (Хорватія); М. Зінельдін, д-р наук, проф. (Швеція); А. Савватєєв, канд. наук, проф. (РФ); Г. Заротіадіс, канд. наук, доц. (Греція); Р. С. Сербу, канд. наук, проф. (Румунія); Е. Стойка, канд. наук, доц. (Румунія); А. Москардіні, д-р наук, проф. (Велика Британія); С. Натє, канд. наук, проф. (Румунія); О. Погорлицький, д-р екон. наук, проф. (РФ); В. Поліменіс, д-р екон. наук, проф. (Греція); Н. І. Гражевська, д-р екон. наук, проф. (Україна); А. І. Ігнатюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф. (Україна); С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф. (Україна); Р. В. Пікус, канд. екон. наук, проф. (Україна); А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф. (Україна); О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф. (Україна); Е. Крочі Ангеліні, д-р екон. наук, проф. (Італія); В. Гідрайтіс (Литва)
Адреса редколегії	Економічний факультет, вул. Васильківська, 90-а, Київ-22, 03022 ☎ (38044) 521 32 27; http://bulletin-econom.univ.kiev.ua
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 11.06.19 (протокол № 13)
Атестовано	Атестовано Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України № 241 від 09.03.16
Зареєстровано	Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28
Журнал входить до наукометричних баз / Abstracted and Indexed:	ERIH PLUS, РИНЦ (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2017 = 100), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain) (ICDS = 6,5), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals IndexGIGA Information Centre, WoS ESCI (under evaluation), Cabell's, Scopus (under evaluation) etc.

BULLETIN

OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN1728-2667

ECONOMICS

3(204)/2019

Established in 1958

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

Представлено дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби розв'язання зазначених проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

CHIEF EDITOR	Prof. Viktor Bazylevych (Ukraine)
EDITORIAL BOARD	Dr. Kharlamova Ganna (Executive Editor) (Ukraine); Prof. Aggelopoulos Stamatis Ch. (Greece); Prof. Alpas Hami (Turkey); Prof. Bachev Hrabrin (Bulgaria); Prof. Batzios Christos (Greece); Prof. Chernyak Oleksandr (Ukraine); Prof. Druteikiene Greta (Lithuania); Prof. Grazhevskaya Nadezhda (Ukraine); Prof. Ignatyuk Angela (Ukraine); Prof. Kupalova Galyna (Ukraine); Prof. Lyutyy Igor (Ukraine); Prof. Moscardini Alfredo (UK); Prof. Nate Silviu (Romania); Prof. Naumenkova Svitlana (Ukraine); Prof. Pogorletskiy Alexandr (Russia); Prof. Polimenis Vassilis (Greece); Prof. Pikus Ruslana (Ukraine); Prof. Savaateev Alexey (Russia); Dr. Serbu Razvan Sorin (Romania); Dr. Stoica Eduard (Romania); Prof. Starostina Alla (Ukraine); Prof. Vitale Ksenia (Croatia); Prof. Van Rooijen Maurits (UK); Dr. Zarotiadis Grigoris (Greece); Prof. Zineldin Mosad (Sweden); Prof. Croci Angelini Elisabetta (Italy); Prof. Giedraitis Vincent (Lithuania)
Editorial address	90-A, Vasyl'kivska str., room. 701, 808; Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, 03022, Kyiv, phone: +38 044 521-32-27; E-mail: visnuk.econom@gmail.com Web: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/
Approved by	The Academic Council of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine (Protocol #13 of 11th June 2019)
Accreditation	The journal is in the List of specialized scientific publications, which are to publish the main results of dissertations in Economic Sciences (Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine # 241 of 09.03.2016)
Registration	SRSU. Registration certificate KV No. 19866-9666PR dated 29.04.13
Publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine Publishing center "Kyiv University". DK №1103 of 31.10.02
Address of publisher	01601, Kyiv-601, Boulevard Shevchenko, 14, room. 43 ☎: +38 044 239-31-72, +38 044 239-32-22; fax: +38 044 239-31-28

ЗМІСТ

Варналій З., Томашевський Т. Загрози фінансовій безпеці України в умовах гібридної війни	6
Булкот О. Кількісні методи вимірювання ступеня транснаціоналізованості компанії	14
Затоначький Д. Діагностика інсайдерських ризиків і загроз в управлінні кадровою безпекою підприємства.....	20
Ладіпо П., Акеке О. Вплив іміджу бренду на вибір покупцем автомобіля фірмових продуктів на високоризикових ринках	28
Лоулер К., Власова Т., Москардіні А. Використання системної динаміки в макроекономіці	34
Невідомий В., Канонішена-Коваленко К. Нова якість Рахункової палати України: стратегія розвитку	40
Чорна М., Бугріменко Р., Зонвіре О. Методичний підхід до оцінювання можливостей стратегічної трансформації підприємств роздрібної торгівлі.....	51
Шірінян Л., Бойко С., Толстенко О. Аналіз і прогнозування надходжень до Державного бюджету України від податку на прибуток страхових компаній	56
Шталь Т., Уварова А. Логістична діяльність торговельного підприємства: сутнісні характеристики та формалізація моделі	64
Додаток 1 Анотація та література (латинізація).....	72
Додаток 2 Інформація про авторів	82

СОДЕРЖАНИЕ

Варналий З., Томашевский Т. Угрозы финансовой безопасности Украины в условиях гибридной войны	6
Булкот О. Количественные методы измерения степени транснационализированности компании	14
Затоначкий Д. Диагностика инсайдерских рисков и угроз в управлении кадровой безопасностью предприятия	20
Ладипо П., Акеке А. Влияние имиджа бренда на выбор покупателем автомобиля фирменных продуктов на высокорисковых рынках	28
Лоулер К., Власова Т., Москардини А. Использование системной динамики в макроэкономике	34
Невидомый В., Канонишена-Коваленко Е. Новое качество Счетной палаты Украины: стратегия развития	40
Чорная М., Бугрименко Р., Зонвирэ О. Методический подход к оцениванию возможностей стратегической трансформации предприятий розничной торговли	51
Ширинян Л., Бойко С., Толстенко О. Анализ и прогнозирование поступлений в Государственный бюджет Украины от налога на прибыль страховых компаний	56
Шталь Т., Уварова А. Логистическая деятельность торгового предприятия: сущностные характеристики и формализация модели	64
Приложение 1 Аннотация и литература (латинизация)	72
Приложение 2 Сведения об авторах	82

CONTENTS

Varnalii Z., Tomashevskyi T. Financial Security Of Ukraine in Hybrid War	6
Bulkot O. Quantitative Methods of Estimation of the Degree of Company's Transnationality	14
Zatonatskiy D. Diagnostics of Insider Risks and Threats in Personnel Security Management of the Enterprise.....	20
Ladipo P., Akeke O. Impact of Brand Image on Car Buyers' Choice of Branded Products in High Risk Market	28
Lawler K., Vlasova T., Moscardini A. Using System Dynamics in Macroeconomics	34
Nevidomyi V., Kanonishena-Kovalenko K. New Quality of the Accounting Chamber of Ukraine: Development Strategy	40
Chorna M., Buhrimenko R., Zonwire A. Methodological Approach to Assessing Prospects for Strategic Transformation of Retailers	51
Shirinyan L., Boiko S., Tolstenko O. Analysis and Forecasts of Incomes to Ukraine's State Budget From the Profit tax of Insurance Companies	56
Shtal T., Uvarova A. Logistic Activity of The Trade Enterprise: Essential Characteristics and Formalization of Model	64
Annex 1 Extended abstract in English and References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription	72
Annex 2 Information about Authors (Meta-Data)	82

ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ

Досліджено теоретичні, методичні та прикладні аспекти зміцнення фінансової безпеки України в умовах гібридної війни. Визначено, що фінансова безпека є одним із ключових елементів економічної безпеки, стан фінансів у державі напряму залежить від стану економіки країни, і, одночасно з цим, економічне благополуччя країни здебільшого залежить від рівня забезпечення фінансової безпеки кожного окремого громадянина, так само як суспільства й держави загалом.

Ключові слова: фінансова безпека, національна безпека України, захищеність фінансової системи, фінансова система.

Вступ. Фінансова безпека держави досить актуальне питання як з економічного так і політичного поглядів. Важливим є те, що воно пов'язане з багатьма економічними проблемами України на сучасному етапі розвитку: зростання зовнішнього та внутрішнього боргу країни, зростання рівня інфляції та рівня монетизації, зростання обсягів тіньової економіки. Світова фінансово-економічна криза, що розпочалася у 2007 р., і теперішні наслідки яскраво це підтверджують. Фінансова безпека відповідно є об'єднуючою основою при створенні інших умов економічної безпеки. Варто наголосити, що досліджувана категорія є досить складною й багатогранною. Відповідно кожна складова має значний вплив на фінансову систему України, що актуалізує тему цієї наукової роботи.

Розробка ефективного механізму забезпечення фінансової безпеки держави неможлива без наукового осмислення її економічної сутності, дослідження й розробки методів оцінки та перегляду теоретичних підходів, до забезпечення стабільності і стійкості фінансової системи держави. Не зважаючи на суттєві наукові та практичні розробки з проблематики фінансової безпеки країни, є досить широке коло питань, що потребують уточнення та вивчення, особливо, що стосується ідентифікації факторів впливу на рівень фінансової безпеки України, оцінки їхнього впливу на рівень фінансової безпеки держави й розробки методів його підвищення.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Загально-теоретичні проблеми фінансової безпеки досліджували такі вітчизняні науковці, як О. Барановський [4], І. Бінько [32], І. Бланк [6], О. Василик [7], В. Гесьць [11], В. Глушенко [12], А. Єпіфанов [30], Я. Жаліло [29], В. Мунтіян [21], С. Онищенко [9], Г. Пастернак-Таранушенко [25], А. Сухоруков [2], В. Шлемко [31], Н. Яценко [32] та ін. У працях О. Глушенка [26], П. Нікіфорова [22], М. Поповича [27] приділено увагу широкому колу формальних і неформальних інституційних чинників фінансової безпеки.

За дослідження проблем, тісно пов'язаних із фінансовою безпекою, лауреатами Нобелівської премії з економіки стали такі зарубіжні науковці: Г. Беккер, Д. Канеман, В. Сміт – за пояснення фінансової поведінки індивідів за різних умов, Р. Коуз, Д. Норт, Р. Фогель – за дослідження інституційних чинників фінансової поведінки економічних суб'єктів, Дж. Акерлоф, Дж. Міррліс, М. Спенс, Дж. Стігліц – за аналіз конфлікту інтересів у контексті проблеми асиметричної інформації, Р. Ауман, Р. Зелтен, Дж. Неш, Дж. Харсаньї, Т. Шеллінг – за дослідження конфлікту й кооперації з використанням математичного апарату теорії ігор. Серед зарубіжних дослідників цієї тематики слід відзначити В. Аллена [33], Дж. Хейкера [35] та ін.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є розробка напрямів підвищення рівня фінансової безпеки України в умовах гібридної війни за допомогою результатів теоретичних і практичних досліджень. Предметом цього дослідження є теоретичні, методичні та прикладні аспекти зміцнення фінансової безпеки України в умовах гібридної війни.

Методологія дослідження. Для досягнення поставленої мети було обрано і використано сучасні методи дослідження: системно-структурний – для визначення сутності, структури й еволюції поняття фінансової безпеки; економіко-математичний – для розрахунку кількісних параметрів фінансової безпеки за її складовими; статистичного аналізу – дослідження стану та динаміки індикаторів фінансової безпеки України; компаративний – співставлення фактичних значень показників фінансової безпеки з пороговими; інформаційно-комп'ютерні – для аналізу та моделювання фінансової безпеки, визначення тенденцій.

Основний матеріал і результати. Варто зазначити, що нині найбільша кількість фундаментальних наукових розробок присвячена економічній безпеці держави, суспільства й особистості. У той же час практично немає жодного аспекту безпеки держави, який би безпосередньо не залежав від забезпечення його фінансової безпеки. Остання традиційно розглядається як складова частина більш широкого явища – економічної безпеки. Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013, економічною безпекою є такий стан національної економіки, що надає змогу збереження стійкості до внутрішніх й зовнішніх загроз, забезпечення високої конкурентоспроможності у світовому економічному середовищі та характеризує здатність національної економіки до збалансованого і сталого зростання [19].

Поняття фінансової безпеки натеper немає однозначного визначення, тому ґрунтовно проаналізуємо поняття фінансової безпеки. Зокрема, О. Барановський трактує поняття фінансової безпеки більш широко, відриваючись від загальноприйнятих понять підсистем, що входять до структури економіки, концентрує увагу на якісних характеристиках складових фінансів, у більшій мірі, приватних. Учений проводить симбіоз понять "безпека" та "збалансований стан", тим самим підтверджує схожість понять на абстрактному рівні [5]. У той же час О. Василик поняття "фінансова безпека" трактує досить узагальнено, як захищеність загальної системи фінансів від загроз, що можуть виникати як всередині системи, так і зовні. Автор вказує на внутрішній ризик у цілому, тобто не виділяє окремі сектори фінансів, тим са-

мим концентрує увагу на забезпеченні загального внутрішнього адекватного клімату, який може збалансовувати ризики між секторами [7].

На нашу думку, фінансову безпеку можна визначена як такий стан фінансових відносин, за якого утворюються прийнятні умови й необхідні ресурси задля розширеного відтворення, економічного зростання та зростання добробуту населення, а також зростання стабільності та

збереження цілісності і єдності фінансової системи країни, її успішного протистояння внутрішнім і зовнішнім факторам дестабілізації фінансового становища.

В умовах продовження гібридної війни проти України, її фінансова система залишається вразливою до негативного впливу зовнішніх чинників і внутрішніх дисбалансів, які систематизовано в табл. 1.

Таблиця 1. Загрози фінансовій безпеці України

Сфери національної економіки	Загрози фінансовій безпеці України
1. Бюджетно-податкова сфера	1.1. Збільшення частки перерозподілу ВВП через сектор загального державного управління. 1.2. Тінізація результатів економічної діяльності, передусім у частині оплати праці, призводить до недонадходжень бюджетів усіх рівнів. 1.3. Зростання дефіциту Пенсійного фонду з необхідністю його покриття з Державного бюджету України. 1.4. Недостатня технічна оснащеність митних пунктів пропуску, що знижує рівень митних надходжень. 1.5. Хронічне невиконання плану надходжень від приватизації державного майна на фінансування дефіциту Державного бюджету. 1.6. Пікові обсяги видатків наприкінці бюджетного року зумовлюють стрімке зростання ліквідності, що дестабілізує валютний ринок. 1.7. Накопичення коштів місцевих бюджетів великих міст України на депозитах замість вкладень у розвиток локальної інфраструктури.
2. Боргова сфера	2.1. Продовження зростання державного та гарантованого державою боргу України з високою питомою вагою її зовнішньої складової. 2.2. Зростаючий тиск боргових виплат на державний бюджет. 2.3. Критичні обсяги платежів за зовнішніми зобов'язаннями як чинник посилення залежності держави від міжнародних кредиторів. 2.4. Низька ефективність управління простроченою заборгованістю перед державним бюджетом за кредитами (позиками), залученими державою або під державні гарантії.
3. Грошово-кредитна сфера	3.1. Повільний темп відновлення міжнародних резервів. 3.2. Високий рівень інфляції. 3.3. Скорочення відділень – точок продажу банківських продуктів. 3.4. Незадовільна якість кредитного портфеля банків. 3.5. Суперечлива динаміка повернення кредитів рефінансування.
4. Реальний сектор економіки	4.1. Високий ступінь зносу основних засобів у промисловості. 4.2. Недостатній рівень забезпеченості підприємств окремими виробничими ресурсами, наявність транспортно-логістичних проблем. 4.3. Протекціоністські дії з боку країн-зовнішньоторговельних партнерів, що є особливо небезпечним в умовах продовження торговельної війни з РФ і посилення світової конкуренції за ринки збуту основних для України видів продукції. 4.4. Слабкість коопераційних зв'язків у промисловості, низький ступінь співробітництва підприємств у ланцюгах доданої вартості. 4.5. Низький рівень цифровізації процесів у ланцюгу "виробництво-маркетинг-продаж-обслуговування". 4.6. Висока регіонально-галузева концентрація виробництва й експорту промислової продукції. 4.7. Продовження мораторію на ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення. 4.8. Відсутність стратегічного бачення й конкретних дій влади щодо подолання кризи тваринницької галузі.
4. Реальний сектор економіки	4.9. Невизнання особистих селянських господарств населення як економічних суб'єктів унеможливорює їхню ідентифікацію як виробників товарної продукції. 4.10. Збереження екологічно виснажливого сільськогосподарського землекористування, що призводить до погіршення ґрунтового покриву.
5. Транспортний сектор	5.1. Вичерпання капітального ресурсу української транспортної системи. 5.2. Дії РФ щодо виключення України з обслуговування транзитних вантажопотоків, насамперед на напрямі Європа-Азія, і погіршення умов торгівлі з третіми країнами. 5.3. Повільне впровадження інноваційних процесів на транспорті, технологічне відставання розвитку транспортної інфраструктури України від розвинених країн світу.
6. Енергетичний сектор	6.1. Не запроваджуються нові інструменти вироблення політики у сфері забезпечення енергетичної безпеки.

Джерело: складено за даними [18; 24; 28]

Розглянемо основні загрози фінансовій безпеці України:

• **У бюджетно-податковій сфері:**

• збільшення частки перерозподілу ВВП через сектор загального державного управління. Основними чинниками збільшення частки перерозподілу ВВП через Зведений бюджет України у 2017 р. проти 2016 р. були такі: скасування спеціального режиму ПДВ у сфері сільськогосподарства; зростання надходжень ПДФО за рахунок збільшення мінімальної заробітної плати; надходження у вигляді конфіскованих корупційних коштів за рішенням суду [3; 1];

• тінізація результатів економічної діяльності, передусім у частині оплати праці, призводить до недонадходжень бюджетів усіх рівнів. Негативне явище використання праці найманих осіб без оформлення трудових відносин, виплати зарплати повністю або частково без оподаткування характерне для всіх регіонів країни, різних галузей економіки та сфер діяльності роботодавців незалежно від правової форми здійснення платником податків господарської діяльності. У 2017 р. надходження ЄСВ становили 180,8 млрд грн, але попри зростання відносно попереднього 2016 р. (+37,2 %) не досягли рівня 2015 р. (–2,6 %). Як наслідок, в умовах обмежених фінансових можливостей державі складно роз-

ширювати свої соціальні, передусім пенсійні, зобов'язання. А відсутність узгодженої між зацікавленими сторонами Стратегії розвитку податкової системи в умовах щорічного нехтування принципом стабільності податкового законодавства підтримує хитку довіру інвесторів до вітчизняної економіки;

- зростання дефіциту Пенсійного фонду із необхідністю його покриття з Державного бюджету України. Бюджет Пенсійного фонду є хронічно дотаційним. На фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок і підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, і дефіциту коштів Пенсійного фонду у 2018 р. передбачено спрямувати 139,3 млрд грн (у 2017 р. – 133,5 млрд грн, у 2016 р. – 142,6 млрд грн), що є найбільшою за обсягом бюджетною програмою і становить 14,0 % видатків Державного бюджету [1]. У 2018 р. трансферт із бюджету для Пенсійного фонду еквівалентний 40,3 % його видатків. Таким чином, проблема має фундаментальний характер і потребує комплексної системи рішень;

- недостатня технічна оснащеність митних пунктів пропуску, що знижує рівень митних надходжень. Аудитом Рахункової палати України встановлено, що митні пости й пункти пропуску жодної з перевірених митниць ДФС не забезпечені в повному обсязі технічними засобами контролю. Означене негативно впливало не лише на якість і своєчасність надання митних послуг, а і створювало корупційні ризики й небезпеку ввезення на територію України або вивезення з України заборонених (наркотичні речовини, зброя), а також контрабандних товарів. Аналогічно з боку підприємців 26 % опитаних відзначають у роботі митниць проблему застарілості технічного оснащення (у тому числі комп'ютерного обладнання, програмного забезпечення) другою після недосконалості митного законодавства;

- пікові обсяги видатків наприкінці бюджетного року зумовлюють стрімке зростання ліквідності, що дестабілізує валютний ринок. Традиційним упродовж останніх років стало стрімке зростання обсягів видатків наприкінці бюджетного року. Так, у грудні 2017 р. за зведеним бюджетом було витрачено 165,6 млрд грн, що вдвічі перевищує середній обсяг видатків за попередні 11 місяців бюджетного року (81,0 млрд грн); у грудні 2016 р. витрачено 134,0 млрд грн, що у 2,1 рази більше відповідно (63,8 млрд грн). У грудні 2015 р. – 118,4 млрд грн, що у 2,3 рази перевищувало середній обсяг видатків зведеного бюджету за попередні 11 місяців (51,0 млрд грн) [1; 3];

- накопичення коштів місцевих бюджетів великих міст України на депозитах замість вкладень у розвиток локальної інфраструктури.

- **Боргова сфера** України є найуразливішою ланкою фінансової системи держави, що впродовж багатьох років була обтяжена проблемним багажем попередніх років і ризиками сучасного періоду, а закономірністю боргової політики стала тенденція до перевищення передбачених чинним українським законодавством граничних меж боргових показників, що формує ризики фінансової стійкості держави, наведені в табл. 1. Показник співвідношення сукупного державного й гарантованого боргу до ВВП за підсумками 2017 р. хоча і зменшився, однак значно перевищує граничні межі в 60 %, передбачені як Бюджетним кодексом України, так і Маастрихтськими критеріями.

Із метою формування висновків про існуючий стан фінансової безпеки в Україні проведемо оцінювання основних складових фінансової безпеки України у 2013–2017 рр., які наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Показники стану бюджетної безпеки України у 2013–2017 роки

Індикатори стану бюджетної безпеки України	Норматив	Роки					Відхилення			
		2013	2014	2015	2016	2017	2014–2013	2015–2014	2016–2015	2017–2016
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	[–3 ÷ 5]	–4,45	–4,98	–2,28	–2,94	–1,60	–0,7	+1,3	+0,7	–0,66
Відношення дефіциту/профіциту бюджетних і позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до ВВП, %	[–1 ÷ 1]	–0,05	–0,23	–2,69	–1,70	–2,39	+0,28	+2,46	+0,99	–1,69
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	[23 ÷ 30]	30,43	29,11	32,94	33,46	34,20	–1,1	+0,8	–2,0	+0,74
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	[0 ÷ 7]	9,34	13,44	13,96	15,55	28,30	+14,8	–8,8	–5,5	+12,75

Джерело: розраховано за даними [14; 1].

Аналізуючи дані табл. 2, варто відзначити такі зміни індикаторів бюджетної безпеки України:

1) відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП скоротилось у 2014 р. відносно 2013 р. на 0,7 в.п., а у 2017 р. – на 0,66 в.п., проте у 2015–2016 рр. спостерігалось зростання показника на 1,3, 0,7 в.п. відповідно. За період дослідження показник зріс на 0,6 %;

2) відношення дефіциту/профіциту бюджетних і позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до ВВП зростало у 2014–2016 рр. відповідно на 0,28, 2,46 % і 0,99 в.п., а у 2017 р. спостерігалось зменшення показника на 1,69 в.п.;

3) рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет у 2014 р. зменшився на 1,1 в.п., у 2015 р. – зріс на 0,8 в.п., у 2016 р. – знову зменшився на 2,0 в.п., а у 2017 р. спостерігалось зростання показника на 0,74 в.п.;

4) відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету зріс у 2014 р. на 14,8 в.п., проте у 2015 р. – зменшився на 8,8 в.п., а у 2016 р. – на 5,5 в.п. За 2017 р. показник зріс на 12,75 в.п.

Таким чином, можна зробити такі висновки:

- позитивною тенденцією є зменшення відношення профіциту державного бюджету до ВВП у 2015 і 2017 рр.;

- негативним є зростання відношення дефіциту/профіциту бюджетних і позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до ВВП у 2014–2015 рр., проте позитивним є динаміка 2016–2017 рр.;

- зменшення рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет у 2014 і 2016 рр. свідчить про збільшення децентралізації розподілу бюджетних коштів;

• зниження рівня відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету у 2015–2016 рр. є свідченням покращання боргової дисципліни державного бюджету.

Формування переліку індикаторів податкової безпеки, представлених в табл. 3, здійснювалося за принципами репрезентативності, достовірності й інформаційної доступності за даними обираючих показників, які, на нашу думку, найбільш об'єктивно характеризують податкову безпеку.

Таблиця 3. Показники стану податкової безпеки України у 2013–2017 рр.

Індикатори стану податкової безпеки України	Роки					Відхилення			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014–2013	2015–2014	2016–2015	2017–2016
<i>Ступінь виконання індикативних показників податкових надходжень до загального фонду держбюджету у:</i>									
– податку на додану вартість, % (I1)	94,4	89,1	101,3	110,3	113,2	–5,3	+12,2	+9,0	+2,9
– податку на прибуток, % (I2)	95,3	100,1	94,3	93,8	100,2	+4,8	–5,8	–0,5	+6,4
– акцизного податку, % (I3)	92,7	92,4	106,2	108,4	115,7	–0,3	+13,8	+2,2	+7,3
– платежів, контроль за справлянням яких здійснюється митницями ДФС, % (I4)	93,1	97,0	102,6	104,7	111,7	+3,9	+5,6	+2,1	+7,0
Ступінь виконання індикативних показників бюджетного відшкодування ПДВ, % (I5)	89,8	84,0	105,1	109,3	136,5	–5,8	+21,1	+4,2	+27,2
Питома вага залишку невідшкодованих сум ПДВ в обсязі номінального ВВП, % (I6)	0,47	0,85	0,65	0,64	0,27	+0,38	–0,2	–0,01	–0,37
Питома вага податкового боргу платників податків до Зведеного бюджету України в обсязі номінального ВВП, % (I7)	1,0	1,8	2,7	2,9	4,7	+0,8	+0,9	+0,2	+1,8
Total Tax Rate (Doing Business), % (I8)	61,30	61,52	63,04	63,90	65,75	–1,7	–0,5	+23,5	+1,85

Джерело: розраховано за даними [34; 14; 17].

Згідно з даними табл. 3, варто відзначити такі тенденції зміни рівня податкової безпеки України впродовж 2014–2017 рр., що вплинули на ступінь виконання індикативних показників:

1) щодо податку на додану вартість – зменшився у 2014 р. на 5,3 в.п., проте у 2015–2017 рр. відбулося зростання ступеня виконання на 12,2, 9,0 і 2,9 в.п. відповідно;

2) щодо податку на прибуток – зростання у 2014 р. на 5,8 в.п. змінилось зменшенням показника у 2015–2016 рр. на 5,8 і 0,5 в.п. відповідно, проте позитивним є зростання показника на 6,4 в.п. у 2017 р.;

3) щодо акцизного податку – у 2014 р. відбулося зменшення показника на 0,3 в.п., проте у 2015–2017 рр. спостерігалось зростання показника відповідно на 13,8, 2,2 і 7,3 в.п.;

4) що стосується динаміки платежів, контроль за справлянням яких здійснюється митницями Державною

фіскальною службою України, то ступінь їхнього виконання у 2014–2017 рр. зростав відповідно на 3,9 5,6, 2,1 і 7 в.п.;

5) ступінь виконання індикативних показників бюджетного відшкодування ПДВ зменшився у 2014 р. на 5,8 в.п., проте 2015–2017 рр. продемонстрували зростання показника відповідно на 21,1, 4,2 і 27,2 в.п.;

6) питома вага залишку невідшкодованих сум ПДВ в обсязі номінального ВВП збільшилась лише у 2014 р. (на 0,38 в.п.), а у 2015–2017 рр. вона зменшилась на 0,2, 0,01 і 0,37 в.п. відповідно;

7) питома вага податкового боргу платників податків до Зведеного бюджету України в обсязі номінального ВВП зростала впродовж 2014–2017 рр. відповідно на 0,8, 0,9, 0,2 і 1,8 в.п.;

Загальний рівень податкової безпеки України зменшився у 2014–2015 рр. відповідно на 1,7 і 0,5 %, проте позитивною тенденцією є його зростання у 2016–2017 рр. на 23,5 і 1,85 в.п. відповідно.

Таблиця 4. Показники грошово-кредитної безпеки України у 2013–2017 роки

Індикатори стану грошово-кредитної безпеки України	Норматив	Роки					Відхилення			
		2013	2014	2015	2016	2017	2014–2013	2015–2014	2016–2015	2017–2016
Відношення обсягу грошового агрегату М3 до ВВП (рівень монетизації), %	Не більше 50	61,14	61,07	49,99	46,23	40,00	–0,07	–11,08	–3,76	–6,23
Відношення ВВП до обсягу грошового агрегату М2 (швидкість обігу), кількість обертів	Не більше 2	1,65	1,64	2,00	2,12	2,08	–0,01	+0,36	+0,12	–0,04
Обсяг готівки, % до ВВП	Не більше 4	16,01	18,06	14,22	11,85	13,60	+2,05	–3,84	–2,37	+1,75
Рівень інфляції (до грудня попереднього року), %	Не більше 107	100,50	124,90	143,3	112,4	113,7	+24,4	+18,4	–30,9	+1,3
Рівень середньої відсоткової ставки кредитів банківських установ відносно інфляції, %	Не більше 5	17,41	15,77	14,91	14,02	12,75	–1,64	–0,86	–0,89	–1,29

Джерело: розраховано за даними [13; 14; 15; 1].

Як свідчать дані табл. 4, упродовж 2013–2017 рр. відбулись такі зміни рівня грошово-кредитної безпеки України:

1) відношення обсягу грошового агрегату М3 до ВВП (рівень монетизації) зменшувався з 2014 рр. відповідно на 0,07, 11,08, 3,76 і 6,23 в.п. щороку;

2) відношення ВВП до обсягу грошового агрегату М2 (швидкість обігу) зменшилося у 2014 р. на 0,01 обертів,

а у 2017 р. – на 0,04 обертів, проте у 2015–2016 рр. спостерігалось зростання показника на 0,36 і 0,12 обертів відповідно;

3) обсяг готівки відносно до ВВП зріс у 2014 р. (на 2,05 в.п.) і у 2017 р. (на 1,75 в.п.), проте 2015–2016 рр. відзначились зменшенням показника відповідно на 3,84 і 2,37 %;

4) рівень інфляції зростав у 2014–2015 і 2017 рр. на 24,4, 18,4 і 1,3 в.п. відповідно, проте позитивною тенденцією є зменшення показника у 2016 р. на 30,9 %;

5) рівень середньої процентної ставки кредитів банківських установ відносно інфляції зменшувалась у 2014–2017 рр. відповідно на 1,64, 0,86, 0,89 і 1,29 в.п. відповідно.

Таким чином, варто зазначити, що динаміка ілюструє загальне погіршення стану фінансової безпеки України протягом 2014–2016 рр., проте у 2017 р. відбулось деяке покращення показників.

Отже, варто зазначити, що протягом досліджуваного періоду 2016–2017 рр. продемонстрували певні позитивні зрушення щодо динаміки рівня фінансової безпеки України, проте його значення недостатньо для забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки країни.

Системні реформи у фінансовій системі, які реалізуються Україною у складних умовах гібридної війни, мали результатом формування фінансової стійкості держави, насамперед, у бюджетно-податковій, борговій, банківській і валютно-курсовій сферах. Серед ключових чинників, що забезпечували фінансову стійкість України впродовж 2017 р. і в першій половині 2018 р., варто відзначити такі чинники в бюджетно-податковій сфері:

- зростання бюджетних доходів на базі економічного відновлення;

- збільшення обсягів внутрішньої й зовнішньої торгівлі, поліпшення фінансових результатів діяльності підприємств і підвищення середньомісячної заробітної плати стали основою для зростання доходів бюджетів;

- налагоджено прозорий процес своєчасного бюджетного відшкодування ПДВ. Обсяги надходження та відшкодування ПДВ збільшилися завдяки поліпшенню системи його електронного адміністрування;

- проведено спецконфіскацію корупційних коштів до бюджетного цільового фонду забезпечення оборони й безпеки держави;

- забезпечено бюджетне фінансування видатків на оборону й безпеку на рівні 5 % ВВП. Збройна військова агресія Російської Федерації змусила Україну істотно збільшити видатки на оборону, які напередодні розгортання гібридної війни ледве перевищували 1 % ВВП;

- збільшено капітальні видатки державного й місцевих бюджетів;

- зменшено дефіцит Державного бюджету України, що стало можливим завдяки економії коштів, обґрунтованості пріоритетів бюджетного фінансування та бюджетній консолідації. У 2017 р. дефіцит Державного бюджету становив 47,9 млрд грн, що на 29,8 млрд грн або на 38,3 % менше затвердженого (77,6 млрд грн) показника та на 22,4 млрд грн або в 1,5 рази менше фактичного показника попереднього 2016 р. (70,3 млрд грн). У підсумку дефіцит бюджету відносно ВВП вдалося зменшити з –2,3 % у 2015 р. і –2,9 % у 2016 р. до рекордно низьких за останні роки –1,6 % ВВП у 2017 р.;

- сформовано стратегічне бачення реформування системи публічних фінансів, сплановані послідовність заходів і терміни їхньої реалізації. На початку лютого 2017 р. затверджено Стратегію реформування системи управління державними фінансами, а у травні – план заходів із її реалізації. Щоквартально на сайті Міністерства фінансів України публікуються звіти про її виконання;

- впроваджено низку успішних проектів із підвищення ефективності та прозорості публічних фінансів за рахунок використання інноваційних інформаційних технологій. Найбільш відомі досягнення щодо впровадження систем публічних закупівель "ProZorro" та відшкодування ПДВ [3, с. 124].

Ці чинники позитивно вплинули на рівень фінансової безпеки України, проте проведене дослідження показало суттєві проблеми України з локалізацією та зменшенням розмірів тіньової економіки. Ці проблеми були викликані як зовнішніми (військова агресія, кон'юнктура зовнішніх ринків, слабкий розвиток світової економіки, протекціоністська політика ряду країн – експортерів української продукції та інше), так і внутрішніми (політична нестабільність, економічна криза, низька ефективність державного управління, рівень корупції й іншими) причинами. Значний розмір тіньової економіки має переважно негативний вплив на легальну економіку країни породжуючи кризові явища, знижуючи ефективність державного управління й соціального захисту населення в Україні. З іншого боку боротьба з тіньовою економікою має принести значний економічний ефект і може виступити джерелом значних інвестицій у відновлення легальної економіки держави. Особливої важливості набуває боротьба за зменшення розмірів тіньової економіки України в межах збільшення доходів державного бюджету та зменшення дефіциту Пенсійного фонду країни.

Тінізація економіки, глибина її зв'язків із звичайною економікою, зумовлює макроекономічні диспропорції та структурні деформації соціально-економічного розвитку і зниження ефективності національної економічної політики загалом. Поширення тіньової економіки поряд із макроекономічною розбалансованістю й обмеженістю ресурсів визнані Всесвітнім економічним форумом основними глобальними ризиками майбутнього десятиріччя разом із незаконною торгівлею, організованою злочинністю та корупцією.

У країнах із перехідною економікою проблема масштабів і динаміки розвитку тіньової економіки набуває особливої актуальності. Недооцінка чи неврахування обсягу тіньової економіки призводять до значних помилок у визначенні макроекономічних показників, економічних і фінансових пропорцій, а відтак реалізації економічної політики загалом. Для України, на сучасному етапі її розвитку, масштаби тіньової економіки постають суттєвою загрозою національним інтересам країни й національній безпеці в економічній сфері. Існування масштабного тіньового сектора економіки України значною мірою обумовлено неефективністю державних важелів регулювання економічних процесів, недоліками економічної і правової політики.

Таким чином, боротьба за зменшення розмірів тіньової економіки набуває для сучасної України визначального характеру й потребує значних зусиль державних посадовців, бізнесменів, науковців, пересічних громадян, української спільноти.

Згідно з табл. 5, для України найбільш придатною на сучасному етапі розвитку та враховуючи специфіку функціонування суспільства, держави й економіки, є ліберальна стратегія державної політики детінізації економіки. Важливим є в межах розробки й реалізації стратегії вказати часові рамки й орієнтири.

Таблиця 5. Головні стратегії державної політики детінізації економіки України

Характеристика стратегії	Консервативна	Ліберальна	Радикальна	Антикорупційна
Спрямованість	Зменшення розмірів "чорної" економіки	Акцент на "другий" і "сірий" сектори тіньової економіки	Боротьба з усіма трьома секторами тіньової економіки	Акцент на боротьбу з корупцією на всіх рівнях державного управління
Допустима доля тіньової економіки у ВВП	Наявність "другого" та "сірого" секторів тіньової економіки	На рівні економічно розвинених країн	Усунення тіньової економіки повністю або наявність незначних її розмірів	Наявність усіх секторів тіньової економіки без корупційної складової
Методи протидії	Антикримінальні й адміністративні методи	Акцент на моніторинг та економічні методи	Максимальне використання державного апарату й методів примусу	Моніторинг, адміністративні та правові методи боротьби з корупцією
Головні від'ємні моменти	Досить вузька спрямованість	Значні витрати державних ресурсів, складність у реалізації	Низька можливість досягти генеральної мети	Досить вузька спрямованість
Головні переваги	Зрозумілі та перевірені методи боротьби	Значний вплив на легальну економіку, формування доходної частини бюджету країни, рівень безробіття й реальних доходів домашніх господарств	Усунення проблеми тіньової економіки повністю	Суттєве зменшення рівня корупції в державі
Можливість використання в Україні	Можливо з низькою ефективністю	Можливо з високою ефективністю віддачі від розробки й реалізації	Не можливо	Можливо з низькою ефективністю

Джерело: авторська розробка.

Вважаємо доречним встановити трирічний термін реалізації стратегії з досягненням рівня тіньової економіки як у країнах "другого ешелону" ЄС, таких як Польща, Чехія, Угорщина й ін. Тобто на рівні 28–30 % до ВВП.

Для успішної реалізації антитіньової стратегії в Україні необхідно розробити та реалізувати відповідні методи. Розглянемо методи зі зменшення тіньової економіки в Україні з урахуванням національної специфіки функціонування суспільства, держави, економіки в табл. 6.

Таблиця 6. Комплекс методів зі зменшення тіньової економіки в Україні з урахуванням специфіки функціонування суспільства, держави, економіки

Група методів	Назва методів
Боротьба з корупцією	збільшення кримінальної відповідальності за корупційні дії; збільшення рівня оплати праці "низової" ланки державних посадовців і робітників; збільшення рівня роз'яснювальної роботи серед населення та підприємців.
Правові	оптимізація законодавства з погляду ведення бізнесу; спрощення реєстраційних процедур; зменшення кількості дозволів і відповідних документів; зменшення кількості перевірок підприємців із боку державних контролюючих органів; збільшення незалежності й ефективності судової та правоохоронної системи країни.
Податкові	зменшення часу на сплату податків за рахунок впровадження сучасних інформаційних технологій; зміна вектору роботи податкових органів у бік консультування населення та підприємців; перегляд кількості податків та обов'язкових зборів, а також їхніх ставок; збільшення відповідальності за порушення податкового законодавства; збільшення ефективності роботи податкових органів у межах окремих – областей і муніципалітетів України.
Соціально-економічні	посилення правового захисту підприємців; підвищення рівня економічної грамотності населення, підприємців, державних посадовців і співробітників правоохоронних органів; преференції "білому" бізнесу (зменшення кількості перевірок, доступ до державних тендерів та ін.).
Суспільний контроль за державними посадовцями	відміна всіх видів недоторканності державних посадовців, особливо вищого рангу; заборона займати державні посади представникам великого бізнесу або особам, близькі родичі яких є представниками великого бізнесу; прозоре формування бюджету й контроль за його видатковою частиною, а також державними програмами.

Джерело: складено за даними [16; 20]

Таким чином, згідно з табл. 6, можна у середньостроковому періоді (до трьох років), не витрачаючи значні розміри додаткових державних коштів, підвищити ефективність боротьби з тіньовою економікою та зменшити її розміри в Україні. Основним стратегічним напрямом підвищення рівня фінансової безпеки України потрібно визначити створення соціально орієнтованої ринкової економіки на базі відродження та прискореного розвитку перспективних секторів вітчизняного виробництва, надання більшої керованості процесам, що відбуваються в економічній і соціальній сферах України.

Висновки. Фінансова безпека держави – це рівень (ступінь) забезпечення стабільності й захищеності, стійкості розвитку фінансових відносин, які складаються на різних рівнях і в різних сферах фінансової системи, що досягається за допомогою реалізації заходів щодо нейтралізації зовнішніх і внутрішніх загроз. На макrorівні фінансовою безпекою є здатність держави в мирний час і при надзвичайних ситуаціях, зокрема, в умовах гібридної війни, реагувати адекватно на внутрішні й зовнішні негативні фінансові впливи. Забезпечення фінансової безпеки країни вимагає припинення практики втечі капіталів, що є однією з найбільш сильних внутрішніх загроз

економічній безпеці країни загалом. Факторами, що сприяють виникненню ризиків фінансової безпеки, виступають також зростання зовнішнього державного боргу, зайва відкритість економіки. Рівень загроз фінансової безпеки не є величиною постійною – він змінюється разом із загальноекономічною ситуацією. Особливу роль в активізації сфери фінансів відіграє процес глобалізації, пов'язаний із падінням рівня державного регулювання й обмежень, обумовлених інтересами окремих національно-економічних структур. Загрози фінансовій безпеці дестабілізують економічну ситуацію у країні та перешкоджають нормальному розвитку суспільства, а також завдають їм значної шкоди. Із метою підвищення рівня управління фінансовою безпекою України пропонується до практичного впровадження модель інформаційного забезпечення, рівневого моніторингу й управління фінансовою безпекою держави. Запропонована модель направлена на чіткий розподіл обов'язків; дозволяє здійснити організацію та ведення постійного моніторингу стану середовища фінансової безпеки як окремих регіонів, так і виділених економічних районів і держави загалом.

Дискусія. Подальший розвиток дослідження в цьому напрямі має спрямовуватися на поглиблення, розробку й наукове обґрунтування теоретико-методологічних засад і методичних рекомендацій щодо державного управління фінансовою складовою економічної безпеки національної економіки України в умовах глобалізації та кризових явищ.

Список використаних джерел:

1. Статистичні матеріали // Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/>
2. Сухоруков А. І. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3 (28). – С. 5–15.
3. Аналітична доповідь до щорічного послання президента України до Верховної ради України "про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році". – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2018. – 1316 с.
4. Барановський О. І. Філософія безпеки: монографія: у 2 т. / О. І. Барановський. – К.: УБС НБУ, 2014. – Т. 1. – 831 с.
5. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О. І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с.
6. Бланк І. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2004. – 784 с.
7. Василюк О. Фінансова безпека // Економічна енциклопедія: у 3 т. / О. Василюк, С. Мочерний. – К.: Вид. центр "Академія", 2002. – Т. 3. – 952 с.
8. Варналій З. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, С. О. Сасенко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
9. Варналій З. С. Сучасні тенденції структурних складових фінансової безпеки України в умовах глобальних перетворень / З. С. Варналій, С. В. Онищенко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2016. – Вип. 35, ч. І. – С. 75–80.
10. Варналій З. С. Місце фінансової безпеки в системі економічної безпеки України / З. С. Варналій, Т. Т. Томашевський // Інтернаука, Серія: "Економічні науки". – 2018. – № 8 (18). – С. 53–60.
11. Геєць В. М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. / за ред. В. М. Геєця: монографія. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.
12. Глущенко В. В. Економічна безпека фінансових установ: монографія / В. В. Глущенко, Г. О. Дорошенко, Н. О. Дорошенко. – Х.: Вид-во ТОВ "Щедра садиба плюс", 2014. – 232 с.

З. Варналій, д-р экон. наук, проф.,
Т. Томашевський, економіст

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГИБРИДНОЙ ВОЙНЫ

Исследованы теоретические, методические и прикладные аспекты укрепления финансовой безопасности Украины в условиях гибридной войны. Определено, что финансовая безопасность является одним из ключевых элементов экономической безопасности, состояние финансов в государстве напрямую зависит от состояния экономики страны, и, одновременно с этим, экономическое благополучие страны в значительной степени зависит от уровня обеспечения финансовой безопасности каждого отдельного гражданина, так же как общества и государства в целом.

Ключевые слова: финансовая безопасность, национальная безопасность Украины, защищенность финансовой системы, финансовая система.

13. Грошово-кредитна та фінансова статистика // НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127.

14. Дахнова О. Є. Оцінка стану бюджетної безпеки України / О. Є. Дахнова, Т. Е. Городецька [Електр. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.google.com/url?sa=t&rc=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwiPnuTliv3fAhUKWywKHYYDnwQFJAegQIARAC&url=http%3A%2F%2Fkd.org.ua%2Farticle%2Fdownload%2F128467%2F124944&usq=A0vVaw1W1u3uvDDHBoHfFRvcxIL>.

15. Довідка про стан економіки України яка повинна зростати темпами 4–6 % на рік, – голова ради НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/421392/ekonomika-ukrayiny-povynna-zrostaty-tempamy-4-6-na-rik-golova-rady-nbu>.

16. Захаренко В. Механізми забезпечення економічної безпеки України / В. Захаренко // Схід. – 2013. – № 7(119). – С. 40–42.

17. Звіти // Державна фінансова служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF>.

18. Методи оцінки рівня тіньової економіки. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econom.univ.kiev.ua>.

19. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013.

20. Мандзіновська Х. О. Економічна безпека держави: сутність, складові елементи та проблеми забезпечення / Х. О. Мандзіновська // Економічні науки. – 2016. – № 2(53). – С. 159–166.

21. Мунтян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтян. – К.: Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.

22. Нікіфоров П. О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П. О. Нікіфоров, С. С. Кучерівська // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 86–90.

23. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

24. Огребя С. В. Методичні аспекти статистичної оцінки масштабів тіньової економіки України // 36. наук. праць "Економічні науки" ПВНЗ Буківинський університет. – 2011. – № 7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zbimuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/33_2.pdf.

25. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення: підручник / Г. Пастернак-Таранушенко / за ред. Б. Кравченка. – К.: "Кондор", 2002. – 302 с.

26. Підхонний О. Аналіз чинників легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом / О. М. Підхонний, О. О. Глущенко // Фінансова система України: зб. наук. праць: у 3 ч. – Острів: Вид-во Національного університету "Острозька академія", 2008. – Вип. 10, ч. 3. – С. 363–371.

27. Попович М. В. Національна культура з погляду національної безпеки / М. В. Попович // Національна безпека: український вимір: зб. наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України, Ін-т пробл. нац. безпеки; редкол.: В. П. Горбулін (голов. ред.) та ін. – К., 2009. – Вип. 3 (22). – С. 12–17.

28. Тенденції тіньової економіки в Україні // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econom.univ.kiev.ua>.

29. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / З. С. Варналій, А. Я. Гончарук, Я. А. Жаліло та ін. / за ред. З. С. Варналія / Нац. ін-т стратег. дослідж. – К., 2006. – 574 с.

30. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А. О. Єліфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін. / за заг. ред. А. О. Єліфанова. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – 295 с.

31. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Білько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.

32. Яценко Н. М. Поняття та структура фінансової безпеки / Н. М. Яценко // Економічний простір. – 2008. – №13. – С. 170–174.

33. Allen W. Defining and achieving financial stability / W. Allen, G. Wood // Journal of Financial Stability. – 2015. – Vol. 26. – P. 52–72.

34. Doing Business [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2019>.

35. Hacker J. Standing on shaky Ground: Americans' experiences with economic insecurity / J. Hacker, Ph. Rehm, M. Schlesinger // Economic Security Index. – Washington: The Rockefeller Foundation, 2016. – 36 p.

Received: 12/02/2019

1st Revision: 21/03/2019

Accepted: 20/04/2019

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

Z. Varnalii, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
T. Tomashevskiy, economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE IN HYBRID WAR

The article explores theoretical, methodological and applied aspects of strengthening Ukraine's financial security in the conditions of hybrid war. The financial security is shown as one of the key elements of economic security with the state of public finances being directly related to the status of the national economy while the country's economic welfare depends largely on the level of financial security provided to every individual, the society and the nation as a whole. To study this hypothesis, a system of general and special methods is used as a theoretical and methodological basis, namely, the dialectical method of cognition is used to evaluate the theoretical and normative principles of understanding financial security in the structure of a country's national and economic security; methods of causal analysis are used to directly analyze the functioning of financial security in modern conditions of development of Ukraine; comparative analysis methods are used to study the similarities and differences between various elements of the state's national security structure.

Key words: financial security, national security of Ukraine, financial system security, financial system.

References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription:

1. Statistic data, 2019. Ministry of the finance of Ukraine [online]. Available at: <<https://minfin.gov.ua/>> [Accessed 10 June 2019].
2. Sukhorukov, A.I., Kharazishvili, Yu.M., 2013. Concerning the methodology of complex estimation of the economic agents of the State. *Strategic Priorities*. 3(28), pp. 5-15.
3. An Analytical Report to the Annual Appeal of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine "On the Internal and External Covenants of Ukraine in 2018", 2018. Kyiv: NISS.
4. Baranovsky, O.I., 2014. *The philosophy of security*. Kyiv: UBS NBU.
5. Baranovsky, O.I., 2004. *Financial security in Ukraine (Methodology of Evaluation and Mechanisms of Earning)*. Kyiv: KNTUE.
6. Blank, I.A., 2004. *Financial Security Management*. Kyiv: Nika Tsent; Elga.
7. Vasylyk, O., 2002. *Financial security. Economic encyclopedia*. Kyiv: Publishing center "Akademiya".
8. Varnalii, Z.S., Burkaltseva, D.D. and Saenko, S.O., 2011. *Economic Security of Ukraine: Problems and Priorities for Enhancement*. Kyiv: Znannya Ukrayiny.
9. Varnalii, Z.S., Onyshchenko, S.V., 2016. Contemporary trends of structural components of Ukraine's financial security in the context of global developments. *Formation of market economy in Ukraine*. 35(1), pp. 75-80.
10. Varnalii, Z.S., Tomashevskiy, T.T., 2018. The place of financial security in the system of economic security of Ukraine. *Internauka, Series: "Economic Sciences"*. 8(18), pp. 53-60. DOI: 10.25313/2520-2294-2018-8-4057.
11. Heyets, V.M. eds., Kizim, M.O., Klebanova, T.S., Chernyak, O.I. and others, 2006. *Modeling economic security: state, region, enterprise*. Kharkov: Publishing center "INZHEK".
12. Glushchenko, V.V., Doroshenko, G.O. and Doroshenko, N.O., 2014. *Economic security of financial institutions*. Kharkov: Publishing center "Shchedra sadyba plus".
13. Monetary and financial statistics, 2019. National bank of Ukraine [online]. Available at: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127> [Accessed 22 July 2019].
14. Dakhnova, O.E., Horodetskaya, T.E. 2018. Assessment of the state budget security of Ukraine. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 1(4), pp. 345-352.
15. The economy of Ukraine should grow at a rate of 4-6% per year. *Finance*, [online] 08 March 2018. Available at: <<https://news.finance.ua/ua/news/-/421392/ekonomika-ukrayiny-povynna-zrostaty-tempamy-4-6-na-rik-golova-rady-nbu>> [Accessed 22 June 2019].
16. Zakharenko V., 2013. Mechanisms for ensuring economic security of Ukraine. *Skhid*. 7(119). pp. 40-42.
17. Reports of the State Fiscal Service of Ukraine. [online] Available at: <<http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF>> [Accessed at 22 June 2019].
18. MEDTU, 2009 On approval of Methodological recommendations for calculating the level of the shadow economy. *Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*.
19. MEDTU, 2013 Methodological recombinations for calculating the level of the economic security of Ukraine. *Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*.
20. Mandzinovskaya, Kh.O., 2016. Economic security of the state: the essence, constituent elements and problems of protection. *Economic Sciences*. 2 (53), pp. 159-166.
21. Muntian, V.I., 1999. *Economic security of Ukraine*. Kyiv: Publishing center KVVIT.
22. Nikiforov, P.O., Kucherivska, S.S., 2006. The essence and importance of the financial safety of the insurance company. *Finance of Ukraine*. 5, pp. 86-90.
23. North, D., 2000. *Institutions, institutional change and functioning of the economy*. Kyiv: Osnovy.
24. Ogreb, S.V., 2011. Methodological Accepts for Assessing the Scale of the Shadow Economy of Ukraine. *Collection of scientific works "Economic Sciences" Bukovinsky University*. Available at <http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue_articles/33_2.pdf> [Accessed 22 July 2019].
25. Pasternak-Tarnushenko, G., Kravchenko, B. eds. 2002. *Economic security of the state. Static of the provision of the process*. Kyiv: Condor.
26. Pidkhornyi O.M., Hlushchenko, O.O., 2008. Analysis of the factors of legalization of proceeds from crime. *Financial System of Ukraine*. 10(3), pp. 363-371.
27. Popovych, M.V., 2009. National culture from the point of view of national security. *National Security: Ukrainian Dimension*. 3(22), pp. 12-17.
28. Trends in the Shadow Economy in Ukraine. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Available at: <<https://me.gov.ua/>> [Accessed 10 June 2019].
29. Varnalii, Z.S., Honcharuk, A.Ya., Zhalilo, Ya.A and others, 2006. *Shadow economy: the essence, features and ways of legalization*. Kyiv.
30. Yepifanov, A.O. eds., Plastun, O.L., Dombrowski, V.S. and others. 2009. *Financial security of enterprises and banking institutions*. Sumy.
31. Shlemko, V.T., Binko, I.F., 1997. *Economic security of Ukraine: the essence and areas of support*. Kyiv.
32. Yatsenko, N.M., 2008. Concept and structure of financial security. *Economic Space*. 13, pp. 170-174.
33. Allen, W., Wood, G., 2015. Defining and achieving financial stability. *Journal of Financial Stability*. 26, pp. 52-72.
34. The World bank, 2018. *Doing Business 2019*. [online] Available at: <<http://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2019>> [Accessed 10 June 2019].
35. Hacker, J., Rehm, Ph., Schlesinger, M., 2016. *Standing on shaky Ground: Americans' experiences with economic insecurity*. Washington: The Rockefeller Foundation.

КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ ВИМІРЮВАННЯ СТУПЕНЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗОВАНОСТІ КОМПАНІЇ

Присвячено узагальненню теоретичних концепцій до вимірювання ступеня транснаціоналізованості компанії. Проаналізовано існуючі підходи до трактування та вимірювання інтернаціоналізації і транснаціоналізації діяльності компанії. Запропоновано комплексну методику вимірювання ступеня транснаціоналізованості компанії із застосуванням кількісних методів. Доведено, що ступінь транснаціоналізації та місце компанії у глобальній економіці доречно вимірювати на основі таких індексів: транснаціоналізації, інтерналізації, ширини мережі філій, географічного поширення діяльності. На основі запропонованої методики, проведено аналіз основних індексів для найбільших ТНК світу, результати якого емпірично доводять коректність і практичну застосовність запропонованої методики.

Ключові слова: транснаціональна компанія, вимірювання транснаціоналізації, індекс транснаціоналізації, індекс інтерналізації, індекс ширини мережі філій, індекс географічного поширення діяльності.

Постановка проблеми. Транснаціональні компанії (ТНК) є найбільшими суб'єктами господарювання, які діють глобально: вони не лише виробляють свої товари й послуги у всьому світі, поєднуючи фактори, технології, менеджмент і ринки, створюючи глобальні порівняльні переваги та ланцюги вартості, але одночасно є рушіями розвитку інтеграції, глобалізації та інтернаціоналізації у всіх аспектах економічної, політичної та соціальної сфер.

Трансграничні інтеграційні процеси можуть мати безліч форм, інструментів і широкий спектр суб'єктів. Так, на макрорівні інтеграційні процеси мають численну кількість складових: вони варіюються від класичної торгівельної співпраці до прямого закордонного виробництва шляхом використання інструментів прямого іноземного інвестування, портфельного інвестування, алокації доходів та активів, трансферу технологій і роялті, створення транскордонних альянсів тощо. Власне, головними суб'єктами-носіями зазначених процесів у сучасній світовій економіці є, переважно, ТНК: саме вони – прямо, чи опосередковано – залучені до усіх форм та інтеграційних процесів. Більше того, самі ТНК часто розглядають не лише, як рушійну силу інтернаціоналізації, а й як її інструмент і результат цього процесу одночасно. Саме тому, при вивченні проблематики, тенденцій та глибини процесів інтернаціоналізації особлива увага приділяється дослідженню відповідних аспектів в діяльності ТНК.

Однак, нині не існує єдиного підходу до оцінювання ступеня інтернаціоналізації компанії або країни: усе залежить від того, які моделі й аспекти інтернаціоналізації ми аналізуємо, і які змінні ми вважаємо доречними для вираження цих моделей та аспектів [1].

Тому, вкрай важливим є не лише вибір та імплементація адекватних і комплексних методів оцінювання та вимірювання рівня, ступеня і глибини транснаціональної діяльності компанії, а й те – які саме методи можна вважати такими, що можуть застосовуватися у практичній діяльності. Важливо довести, що методи, запропоновані в цьому дослідженні, можуть також бути цілком придатними не лише для вимірювання, а й для справедливого порівняння ролі, місця та впливу ТНК різної галузевої приналежності на глобальну економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вимірювання ступеня і глибини інтернаціоналізації

присвячено багато академічних досліджень, проте комплексну методику вимірювання ступеня корпоративної інтернаціоналізації діяльності знайти доволі складно.

Проблеми інтернаціоналізації вже давно обговорюються в літературі зі стратегічного менеджменту та розглядаються як спосіб диверсифікації бізнесу, і створення глобальної вартості. Транснаціональні компанії використовують пряме іноземне інвестування (ПІІ), отримуючи, тим самим, беззаперечні переваги та досягаючи максимальної ефективності і присутності на регіональних ринках. Проте, стратегії, які вони при цьому використовують, дуже відрізняються своїм інструментарієм, зокрема: способом виходу на нові ринки, механізмами діяльності на приймаючих ринках, набором управлінських рішень, організаційно-правовими формами ведення бізнесу та структурою власності. Такий широкий спектр можливостей та інструментарію, який доступний виключно ТНК, спричиняє розвиток процесів інтернаціоналізації на різних рівнях [2].

Із метою кращого розуміння значення та важливості цих рівнів для компанії, учені спробували розробити відповідні актуальні показники виміру та визначення ступеня інтернаціоналізації. Існує багато різних способів вимірювання інтернаціоналізації. Деякі підходи базуються на однозмінних моделях, які враховують обсяги та вартість лише іноземних продаж (Джерінджер, Біміш, да Коста, 1989). Інші пропонують багатовимірні моделі, включаючи до базових змінних ПІІ, зайнятість та широту географічної присутності (Летто-Джійїс, 1998, 2009; Саліван 1994; UNCTAD, 1995). При цьому, усі дослідження зводяться до того, що вибір як "ідеальної" моделі, так і базових змінних у ній, має залежати виключно від контексту дослідження та специфіки/галузі діяльності компанії (Летто-Джійїс, 1998). Разом із тим, вчені однакостанні в тому, що адекватне оцінювання рівня інтернаціоналізації компанії є вкрай важливим не тільки для розуміння закономірностей і наслідків розвитку глобальних стратегій компанії, а й для виявлення їхньої ефективності та напрямів подальшої еволюції [1–7].

Таким чином, пропонуємо узагальнення концептуальних підходів до вимірювання ступеня транснаціоналізації компанії (табл. 1) [8].

Таблиця 1. Підходи до вимірювання ступеня транснаціоналізації компаній

Автор	Рік	Фокус	Індикатор інтернаціоналізації/глобалізації
Корбін С. (Kobrin, S.J.)	1991	Галузевий рівень	Внутрішньогалузева торгівля, інтенсивність технологічного розвитку
Морісон Е., Рут К. (Morrison A.J., Roth K.)	1992	Галузевий рівень	Міжнародна торгівля, інтенсивність міжнародної конкуренції, глобальна продуктова стандартизація
Саліван Л. (Sullivan L.)	1994	Корпоративний рівень	Структурний, поведінковий, результативний
Макіла М., Кім К., Вільямсон С. (Makhila M.V., Kim K., Williamson S.D.)	1997	Галузевий рівень	Ступінь інтеграційних зв'язків, ступінь інтеграції у створенні доданої вартості
Летто-Джійїс Дж. (Letto-Gillies G.)	1998	Корпоративний рівень	Індекс ширини мережі, індекс активності транснаціональної діяльності
UNCTAD Ван Талдер Р., Райгрок В., Ван ден Берг Д. (Van Tulder, R., Ruigrok, W., Van den Bergh, D.)	1996 2001	Корпоративний рівень	Індекс транснаціоналізації
Гестрін М., Найт Р., Ругмен А. (Gestrin M., Knight R.F., Rugman A.M.)	1999	Корпоративний рівень	Індекс глобальної ефективності (Templeton global performance index): закордонні активи, доходи, прибутки
Монтгомері Д., Уїп Дж. (Montgomery D.B., Yip G.S.)	2000	Галузевий і корпоративний рівні	Обсяг закордонних доходів, ступінь стандартизації продукції
Райгрок В., Вагнер Г. (Ruigrok W., Wagner H.)	2000	Корпоративний рівень	Країна походження ради директорів, частка операційних витрат у загальних активах
Керні Е. (Kearney A.T.)	2001	Національний рівень	Комунікаційні технології, торгівля товарами й послугами, потоки капіталу
Ван ден Берг Д. (Van den Bergh, D.)	2001	Корпоративний рівень	Операції, власність, орієнтація, продуктивність
Парветьяр Е. (Parvatiyar A.)	2001	Рівень компанії	Глобальні гравці, глобальні "транснаціонали", глобальні "аспіранти"

Джерело: узагальнено автором на основі [8].

Варто зазначити, що вибір будь-якого з описаних вище індикаторів значною мірою залежить від сфери та фокусу дослідження. Таким чином, стає зрозумілим, що описані вище підходи не коректно застосовувати для оцінювання всіх вимірів транснаціоналізації компанії. Майже всі зазначені підходи описують одновимірні, одноступінні індекси, і лише декілька, серед згаданих досліджень, інтегрували багатозмінні показники або використали багатовимірний аналіз.

Отже, у цьому дослідженні ми хочемо зробити акцент на багатовимірному підході до оцінювання ступеня та глибини транснаціональності компанії з погляду операційної, географічної та виробничої діяльності. Таку методику можна вважати об'єктивною, адекватною та практично застосовною, оскільки її основою є визначення поняття самого явища "транснаціоналізації" та феномену транснаціональних компаній, які розглядаються як єдина, відособлена економічна система.

Метою цієї роботи є визначення методів, які можна було б практично застосовувати для вимірювання ступеня транснаціоналізації компанії, поєднуючи три основні виміри її діяльності: операційний, географічний і результативний із метою забезпечення порівнюваності різних ТНК між собою та справедливого порівняння ролі, місця і впливу ТНК різної галузевої приналежності на глобальну економіку.

Результати дослідження. Транснаціональна корпорація – це інкорпороване або одноосібне підприємство, яке складається з материнської компанії та її закордонних філій. При цьому, материнською вважається компанія, яка контролює активи інших суб'єктів господарювання (на території функціонування яких не є резидентом), зазвичай шляхом участі у власності/статутному капіталі в обсязі від 10 %, що дає можливість інвестору брати пряму участь в управлінні [9].

Таким чином, у своїй структурі, ТНК поєднують компанії як із розвинених країн, так і з країн, що розвиваються. Однак, коли постає необхідність порівняти активи, продажі та зайнятість у філіях, розташованих у кра-

їнах, що розвиваються та в розвинених країнах, очевидним є факт, що ступінь інтернаціоналізації перших буде значно нижчим. Аналіз зміни складу 100 найбільших ТНК у світі та 50 ТНК із країн, що розвиваються, якраз і демонструє, розвиток і зміну структури географічної й галузевої компонент у еволюції інтернаціоналізації діяльності, а також якісних характеристик, що показують, яким чином деякі країни, що розвиваються, стають важливими учасниками міжнародного виробництва [10].

Саме ж поняття транснаціоналізації – це скоріше функціональний показник ступеня залучення діяльності ТНК до виробництва товарів і послуг за кордоном. Причому, важливою ознакою є саме здійснення такої діяльності шляхом прямого іноземного інвестування й передбачає обов'язкову наявність країни-базування та однієї чи більше приймаючих країн [9]. Так, згідно з Керівництвом зі статистики міжнародної торгівлі послугами (ООН, 2002), до показників діяльності ТНК належать: обсяги продажів (оборот), обсяги виробництва, зайнятість, додана вартість, експорт та імпорт товарів і послуг, кількість підприємств, що перебувають під їхнім контролем [11].

Разом із тим, незважаючи на те, що ці базові змінні можна вважати репрезентативними при оцінюванні діяльності ТНК, їх усе ж недостатньо, аби повною мірою оцінити ступінь і глибину глобальної діяльності ТНК. Таким чином, оцінювання додаткових показників діяльності саме іноземних філій, дасть можливість глибоко й комплексно визначити ступінь транснаціоналізації компанії.

Ці кількісні показники належать одночасно до індикаторів не лише зростаючої економічної ролі ТНК, а й їхнього глобального потенціалу, при чому визначення місця локалізації й генерування (країна-базування чи приймаюча країна) основної частки цих показників є визначальним для оцінювання рівня ступеня інтернаціоналізації [10].

Таким чином, підсумовуючи викладене вище, можемо стверджувати, що транснаціоналізацію діяльності компанії коректно оцінювати за основними детермінантами у трьох вимірах:

1) із погляду *операційної діяльності* основними детермінантами є: інтенсивність або відносна важливість закордонних операцій ТНК, оцінених за такими параметрами: ступінь географічного охоплення діяльності, умови проведення закордонних операцій і ступінь інтегрованості виробничого процесу на ринку приймаючої країни;

2) із погляду *стейкхолдерів* основні детермінанти охоплюють: склад головних менеджерів і ради директорів, національну приналежність акціонерів, міжнародну мобільність і міжнародний досвід топ-менеджерів, склад працівників за національною ознакою;

3) із погляду побудови *географічної (просторової) моделі управління* до основних детермінант належать: ступінь поширення регіональних філій у приймаючих країнах, кількість філій у світі, юридичну приналежність ТНК (країну-базування) [12].

Ураховуючи отримані висновки, ми пропонуємо комплексну методику кількісного оцінювання ступеня транснаціоналізованості компанії, основою якої є розрахунок таких основних показників: індекс транснаціоналізації, індекс інтерналізації, індекс ширини мережі філій, індекс географічного поширення діяльності.

Індекс транснаціоналізації (Transnationality Index, TNI) призначений для оцінювання масштабів і ступеня закордонної активності ТНК із погляду операційної діяльності:

$$TNI = \left(\frac{FA}{TA} + \frac{FS}{TS} + \frac{FE}{TE} \right) \div 3$$

де *FA* – закордонні активи, *TA* – загальні активи, *FS* – закордонні продажі, *TS* – загальні продажі, *FE* – чисельність закордонних співробітників у ТНК, *TE* – загальна чисельність співробітників у ТНК.

За потреби відсоткового вираження, значення індексу множать на 100 %. Значення цього індексу належить проміжку [0 %; 100 %]: чим вище значення TNI, тим вищим є ступінь транснаціоналізованості діяльності ТНК.

Концептуальні принципи, що є основою розрахунку цього індексу, ґрунтуються на дихотомії між діяльністю ТНК на ринку країни-базування та приймаючої країни й дозволяє оцінити ступінь залучення окремої ТНК до міжнародної діяльності [1, 13, 14]. Інтерпретація значення цього індексу для окремої корпорації неоднозначна. З одного боку, високий показник індексу може свідчити про високий ступінь міжнародної конкурентоспроможності ТНК на ринку країни-базування відносно інших суб'єктів господарювання. З іншого – виникає питання про порівняльні локаційні переваги країни-базування, особливо, якщо вони супроводжуються низьким внутрішнім рівнем вхідних (накопичених) інвестицій.

Разом із тим, варто зазначити, що індекс транснаціоналізації враховує одночасно обидва аспекти інтернаціоналізації – як попит, так і пропозицію: змінна, пов'язана з продажем, відображає попит і ринки, а змінні, що стосуються активів і зайнятості – проявляються у виробничій (пропозиція) діяльності та, що важливо, місці її розміщення. Такий композитний характер складу й інтерпретації цього індексу, якраз і демонструє широту та глибину діяльності ТНК на різних міжнародних ринках. Однак, із позиції країни-базування, і навіть, приймаючих країн, така інтерпретація розрахунків і, власне, значення індексу, не дозволяє відокремлювати ринки, де здійснюються, наприклад, продажі з ринками, де відбуваються самі виробничі процеси [1].

Перевагою TNI є те, що для його розрахунку використовується три змінні, які відображають ступінь інтенсивності іноземних, відносно загальних, операцій. При цьому, TNI охоплює операції, що здійснюються ТНК не лише прямо (через ПІІ), але і через альянси (володіння

активами на зарубіжних ринках у тому числі на основі міноритарної власності) або торгівлю (шляхом включення окремої змінної, пов'язаної з продажами)[14].

Недоліками цього індексу є те, що він (а) не враховує розмір економіки країни-базування; (б) не враховує ступінь концентрації іноземної діяльності ТНК (зосереджена на декількох, чи багатьох зарубіжних ринках); (с) не відображає ступінь інтеграції виробничого процесу в межах загальної глобальної активності [12, 13].

Індекс інтерналізації (Internalization Index, II) характеризує інтенсивність закордонних операцій у розрізі кількості закордонних філій (створених шляхом прямого іноземного інвестування):

$$II = \frac{FAF}{TAF} \times 100\%$$

де, *FAF* – кількість закордонних філій ТНК, *TAF* – загальна кількість філій ТНК у світі.

Значення цього показника знаходиться в межах від 0 % до 100 %: чим вище значення II, тим вищим є ступінь іноземної активності ТНК шляхом прямого іноземного інвестування.

Однак, практичний досвід свідчить, що значення II тісно пов'язане з галуззю, специфікою діяльності компанії та формою її присутності на зовнішніх ринках, які ТНК обирають для кожного ринку окремо. Тому, як і TNI, значення II є найвищим для ТНК, що базуються в малих економіках у яких домінують галузями є електротехнічна, електроніка та фармацевтика [1].

Як свідчать результати аналізу, проведеного на початку цього дослідження, інтернаціоналізацію можна розглядати на національному, галузевому та корпоративному рівнях. Для ТНК, інтернаціоналізація означає її залучення до процесів прямого іноземного інвестування та розвиток на цій основі іноземних бізнес-підрозділів. Таким чином, ТНК збільшують прибутки від іноземних інвестицій шляхом використання своїх унікальних переваг (порівняльних, відносних, конкурентних), глобального стратегічного планування, управління ризиками, що в кінцевому підсумку призводить до розвитку специфічних інтра-фірмових переваг. Тобто, ідеться про процеси інтерналізації – коли міжнародні переваги від інвестиційної діяльності призводять до внутрішньоструктурного зростання ТНК і появи надприбутків [1, 13].

Перевагою II є те, що він враховує операції ТНК за кордоном, здійснювані лише дочірніми компаніями (шляхом ПІІ).

Недоліком II, який властивий і TNI, є те, що так само не враховується ступінь концентрації іноземної діяльності ТНК (зосереджена на декількох, чи багатьох зарубіжних ринках) [12, 14].

Проте, на противагу TNI, останній недолік можна нівелювати, зробивши деякі модифікації у II і запропонувавши зважений індекс інтерналізації (Weighted Internalization Index, WII):

$$WII = \frac{WFAF}{TAF}$$

де, *WFAF* – зважена кількість закордонних філій, яка представлена як зважена величина (сума) трьох основних показників:

- ✓ відношення кількості філій, розташованих у сусідніх до країни-базування країнах до загальної кількості закордонних філій (*w1*);
- ✓ відношення кількості іноземних філій, розташованих на тому ж континенті, що і країна-базування до загальної кількості закордонних філій (*w2*);
- ✓ відношення кількості іноземних філій, розташованих на континенті, іншому, ніж країна-базування (*w3*) [12].

Практична цінність і важливість цього індексу полягає в тому, що він дає можливість робити й інші припущення до розрахунків, уводячи такі показники, як наприклад, регіональний поділ, поділ на країни-члени (або ті, що не входять) ОЕСР, розвинені країни – країни, що розвиваються, тощо. Більше того, і вага кожної зважувальної змінної теж може бути модифіковану.

Індекс ширини мережі філій (Network Spread Index, NSI) призначений для відображення кількості приймаючих країн, у яких засновано філії ТНК на основі прямих іноземних інвестицій:

$$NSI = \frac{N}{N^* - 1} \times 100\%$$

де, N – кількість країн, у яких ТНК має іноземні філії, N^* – кількість країн світу, які приймали будь-які ПІІ.

NSI оцінює операційну діяльність ТНК у географічному розрізі – тобто показує концентрацію діяльності ТНК на ринку декількох чи багатьох країн. Значення NSI, зазвичай, є значно нижчим, ніж у TNI та II, і знаходиться в межах у діапазоні 0 %:100% [12, 13].

Цей підхід до вимірювання ступеня транснаціоналізованості діяльності має кілька аспектів: поширення операцій у багатьох країнах впливає на стратегічні позиції компанії, на її здатність розвивати та поширювати знання й інновації, а також – власні стратегічні пріоритети стосовно робочої сили або співпраці з урядами [14].

На корпоративному рівні, високе значення NSI може бути індикатором як позитивних, так і негативних тенденцій. Високе значення NSI може бути пов'язане із більш високими витратами на управління й обслуговування великих за обсягами операцій (наприклад, трансакційними витратами). Проте, разом із тим, може (а) вказувати на високий рівень обізнаності ТНК із ринковими умовами в багатьох країнах, (b) на володіння та використання ТНК переваг власності і (c) поєднання переваг власності й інтерналізації з широким портфелем локальних активів [12, 13].

Недоліком такого підходу є те, що NSI не враховує ширину і глибину діяльності компанії в кожній окремій приймаючій країні: кожна приймаюча країна враховується у значенні індексу лише один раз, незалежно від обсягу активів, продажів або кількості працюючих, розміщених у ній. Таким чином, NSI також притаманні обмеження, пов'язані з урахуванням іноземних операцій, здійснюваних виключно через філії.

NSI враховує охоплення країн у цілому, а не конфігурації з визначенням відношення домашніх/закордонних операцій: він характеризує ступінь розпорошення діяльності загалом, а не її вартість або види. Подібно до TNI, він не характеризує розподіл продажів і виробничих потужностей ТНК між країнами: діяльність деяких філій може пов'язуватися виключно з продажами, інших – із виробничою діяльністю, а окремі з них – можуть бути вагомими з погляду створення глобальної доданої вартості, кількості працюючих тощо – ці важливі показники не враховуються при здійсненні розрахунків.

Індекс географічного поширення діяльності (Geographic Spread Index, GSI) є поєднанням TNI та NSI і призначений для оцінювання рівня транснаціоналізації діяльності фінансових ТНК із погляду операційної діяльності [18; 19]:

$$GSI = N^* \times \sqrt{II}$$

Розрахунок TNI для фінансових ТНК неможливий через відсутність даних щодо іноземних активів і продажів, що пов'язано зі специфікою операційної діяльності та використанням правових моделей організації й ведення діяльності, дозволеними у приймаючих країнах.

GSI вперше був опублікований ЮНКТАД у 2003 р., і на відміну від TNI, його розрахунок і публікація не відбувається з однаковою частотою періодичності, тому говорити про дослідження довгострокових тенденцій складно. Єдине, що можна впевнено стверджувати, що починаючи з 2003 р. середнє значення GSI для 50-ти найбільших світових фінансових ТНК зросло.

Значення GSI також належить [0 %; 100 %]. Проте варто зазначити, що середній рівень GSI значно нижчий, ніж його можливий максимальний рівень, а середнє значення GSI, розраховане ЮНКТАД для 50 найбільших фінансових ТНК, менше 50 % (лише 11 компаній мають GSI понад 50 %) [20]. Це можна пояснити, знову ж таки, специфікою ведення діяльності фінансовими ТНК і невеликою кількістю приймаючих економік, де вони здійснюють саме ПІІ, аніж низьким рівнем інтерналізації діяльності, відображеним у значенні II.

Емпіричні дослідження. Щоб довести та продемонструвати практичне значення та використання вищезазначених індексів, ми зробили розрахунки на основі статистики ЮНКТАД для першої десятки списку 100 найбільших у світі нефінансових і 50 фінансових ТНК [20]. Результати нашого дослідження наведено в таблиці нижче (табл. 2).

Таблиця 2. ТОП 10 нефінансових ТНК*

Компанія	Рейтинг за іноземними активами	Рейтинг за TNI	Значення TNI	Компанія	Рейтинг за TNI	Значення TNI	Рейтинг за іноземними активами
Royal Dutch Shell plc	1	40	74,6	Rio Tinto PLC	1	99,4	32
Toyota Motor Corporation	2	52	65,5	John Swire & Sons Limited	2	98,6	78
Total SA	3	27	80,9	Broadcom Limited	3	96,2	69
BP plc	4	46	68,3	Anglo American plc	4	96,1	70
Volkswagen Group	5	62	60,0	British American Tobacco PLC	5	94,8	8
Softbank Corp	6	51	65,9	Altice NV	6	94,8	38
Exxon Mobil Corporation	7	59	60,7	Nestlé SA	7	91,8	29
British American Tobacco PLC	8	5	94,8	Schneider Electric SA	8	91,3	86
General Electric Co	9	64	59,2	Nokia OYJ	9	91,1	92
Chevron Corporation	10	61	60,3	Medtronic plc	10	89,8	30

Джерело: розраховано автором за [20].

Таким чином, 10 найбільших компаній за розміром іноземних активів (FA) представляють головним чином нафтопереробну та суміжні галузі і трохи більше – авто-транспортні засоби. Більше того, 50 % материнських

компаній цих ТНК із європейського, 30 % – з американського і 20 % – з азійського регіонів.

Стосовно аналізу найбільших 10-ти ТНК, класифікованих за TNI, то кількість галузей, у яких вони представлені, є відносно ширшою, та й регіональна приналежність також відрізняється: 90 % ТНК походить із європейського регіону і лише 10 % – з Азії. Цікавим є той факт,

що лише одна компанія – British American Tobacco PLC – одночасно знаходиться у списку топ-10 компаній, рангованих за обсягами іноземних активів (8-а позиція) і TNI (5-а позиція). Усі інші компанії одночасно не представлені у списках навіть 20 кращих компаній.

Таблиця 3. ТОП 10 фінансових ТНК

Компанія	Рейтинг за активами	Рейтинг за GSI	Значення GSI	Значення II	Компанія	Рейтинг за GSI	Рейтинг за активами	Значення GSI	Значення II
Industrial & Commercial Bank Of China (ICBC)	1	18	41,0	80,0	Allianz SE	1	14	80,1	84,3
China Construction Bank Corporation Joint Stock Company	2	48	21,9	43,6	Assicurazioni Generali SpA	2	27	67,4	89,1
Bank Of China	3	41	27,1	38,7	Societe Generale SA	3	13	66,7	61,0
JPMorgan Chase & Co.	4	21	38,4	34,3	Deutsche Bank AG	4	10	65,7	78,5
HSBC Holdings Plc	5	7	61,5	77,1	Standard Chartered Plc	5	26	65,1	81,6
BNP Paribas	6	6	65,1	74,7	BNP Paribas	6	6	65,1	74,4
Bank Of America Corporation	7	39	27,4	21,5	HSBC Holdings Plc	7	5	61,5	77,1
Citigroup Inc.	8	31	31,4	36,5	Munich Re	8	35	57,8	58,6
Sumitomo Mitsui Financial Group	9	47	22,0	37,1	Banco Santander SA	9	9	54,0	78,9
Deutsche Bank AG	10	4	65,7	78,5	Barclays Plc	10	12	52,0	79,4

Джерело: розраховано автором за [20].

Результати розрахунків дають підстави зробити цікаві висновки: так, лише три компанії з найбільшими обсягами активів перебувають у ТОП-10 фінансових ТНК із найвищим рівнем GSI. Тільки по 30 % компаній із цього переліку походять із європейського регіону та США, а решта 40 % – з Азії, причому найбільші фінансові ТНК у світовій економіці мають країною-базування Китай.

Вражаючим є і той факт, що 10 найбільших фінансових ТНК, рангованих за активами, володіють близько 53 % активів усіх 50 найбільших компаній із зазначеного переліку (25,5 із 48,3 трлн дол США), і більш, ніж у 1,75 разів перевищують загальну суму активів топ-100 нефінансових ТНК (25,5 порівняно з 14,53 трлн дол США відповідно).

Іншим цікавим результатом дослідження є те, що лише одна компанія з перших 10-ти з рейтингу за активами (а саме – ICBC), одночасно входить до переліку компаній із найвищим рівнем II, а три компанії з першої десятки, рангованих за GSI, увійшли і до топ-10 за рейтингом II. Варто також зазначити, що материнські компанії всіх топ-10 фінансових ТНК за рейтингом GSI, зареєстровані у Європі. Іще один цікавий висновок із проведеного аналізу полягає в тому, що всі фінансові ТНК, що походять із Китаю, мають майже вдвічі менший рівень GSI порівняно з II, на відміну від європейських і американських ТНК, значення GSI і II яких приблизно на одному рівні. Зауважимо, що значення GSI та II в американських ТНК істотно нижче, ніж у європейських.

Висновки та дискусія. Результати проведених досліджень доводять, що для вимірювання рівня транснаціональності діяльності компаній варто використовувати комплексний підхід, що дозволяє оцінити глибину, ширину, інтенсивність і рівень їхніх операцій і діяльності в глобальному масштабі.

У цьому вимірі важливо не лише оцінити рівень інтегрованості операцій ТНК, здійснюваних на закордонних ринках і ринках країн-базування, але й імплементувати особливі математичні методи (наприклад, кореляційні економетричні моделі), які дають змогу продемонструвати кореляцію між основними залежними змінними результатів діяльності ТНК. Запропонована методика кількісного вимірювання ступеня транснаціоналізованості

компанії, передбачає комплексний розрахунок індикативних показників. Зокрема, серед досліджуваних індексів: TNI допомагає оцінити ступінь залучення (і залежності) діяльності ТНК на іноземних ринках відносно національного; II вимірює інтенсивність іноземних операцій за кількістю іноземних філій; NSI та GSI аналізують діяльність ТНК відносно концентрації її іноземних операцій у кількох/багатьох приймаючих країнах.

Інший важливий висновок, отриманий унаслідок емпіричних досліджень, свідчить про легкість і справедливість застосування запропонованої методики для проведення порівняння різних за своєю структурою та специфікою діяльності ТНК. Із цього погляду, цілком коректним є проведення аналізу за обраними параметрами, як нефінансових ТНК, так і фінансових, при чому отримані результати аналізу будуть абсолютно співставними і справедливими для їхнього порівняння між собою.

Разом із тим, варто зауважити, що окрім кількісних методів вимірювання ступеня транснаціоналізованості діяльності компанії, варто застосовувати і якісні підходи до комплексного аналізу специфіки системи управління та відносин, що виникають у межах ТНК і між ТНК і суб'єктами приймаючої країни, що може бути предметом подальших досліджень у галузі, що вивчається.

Список використаних джерел:

- Letto-Gillies, G. Seccombe-Hett, Tannis., 1997. What Do Internationalization Indices Measure? *Center for International Business Studies. Research papers in international business*, Issue 6-97. Retrieved from <http://bus.lsbu.ac.uk/cibs/sites/bus.lsbu.ac.uk/bus.cibs/files/6-97.pdf>
- Ramsey, J.R., Barakat, Livia L. and Cretioiu, Sherban L., 2012. Internationalization and its possible impact on subjective and objective performance: Evidence from Brazilian TNCs. *Transnational corporations*, Volume 21(number 2). United Nations New York and Geneva. Retrieved from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2013d1_en.pdf
- Geringer, J.M., Beamish, P.W. and Dacosta, R.C., 1989. Diversification Strategy and Internalization: Implications for MNE Performance. *Strategic Management Journal*, Volume 10. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250100202>
- Letto-Gillies, G., 1998. Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of Internationalisation: an Empirical Analysis of Various Indices for the top 100 Transnational Corporations. *Transnational corporations*, Volume 7 (number 1). United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/iteit9v7n1_en.pdf
- Letto-Gillies, G., 2009. Conceptual issues behind the assessment of the degree of internationalization. *Transnational Corporations*, Volume 18

(number 3). United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaeiia200912_en.pdf.

6. Sullivan, D., 1994. Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. *Journal of International Business Studies*. Volume 25(2).

7. UNCTAD, 1995. World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir1995_en.pdf

8. Kuchinka, P., 2004. Levels of corporate globalization: developing a measurement scale for global customer management. Basingstoke, UK, Palgrave Macmillan.

9. UNCTAD, 2009. Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs. Volume II Statistics on the Operations of Transnational Corporations. New York and Geneva, United Nations Publications. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaeiia20092_en.pdf

10. UNCTAD, 2007. The Universe of the Largest Transnational Corporations. New York and Geneva, United Nations Publications. Retrieved from http://unctad.org/en/Docs/iteiia20072_en.pdf

11. United Nations, 2002. Manual on Statistics of International Trade in Service. Statistical Papers Series M no. 86, New York, United Nations Publications. Retrieved from <http://www.oecd.org/sdd/its/2404428.pdf>

12. United Nations, 2010. Manual on Statistics of International Trade in Service 2010. New York, United Nations Publications. Retrieved from https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_86rev1e.pdf

13. Folfas, P., 2009. Intra-Firm Trade and non-Trade Intercompany Transactions: Changes in Volume and Structure During 1990–2007. Warsaw, Warsaw School of Economics, Institute of International Economics. Retrieved from <http://www.etsg.org/ETSG2009/papers/folfas.pdf>

14. UNCTAD, 1998. World Investment Report 1998. Trends and Determinants. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir1998_en.pdf

15. Vernon, R., 1979. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Volume 41, issue 4. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/1b25/2b3a40c639bf00413d7e91e988f0b0e5f30c.pdf>

16. Cowling, K. and Sugden, R., 1987. Market Exchange and the Concept of a Transnational Corporation: Analysing the Nature of the Firm. *British Review of Economic Issues*, 9, 20: 57–68.

17. UNCTAD, 2004. World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf

18. UNCTAD, 2007. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir2007_en.pdf

19. UNCTAD, 2008. World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf

20. UNCTAD, 2017. World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf

Received: 08/02/2019

1st Revision: 10/03/19

Accepted: 20/03/2019

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

O.B. Булкот, канд. экон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ СТЕПЕНИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗИРОВАННОСТИ КОМПАНИИ

Посвящена обобщению теоретических концепций измерения степени транснационализированности компании. Проанализированы существующие подходы к определению понятия и измерения интернационализации и транснационализации деятельности компании. Предложена комплексная методика измерения степени транснационализированности компании на основании количественных методов. Доказано, что степень транснационализации и позиции компании в глобальной экономике справедливо измерять, используя следующие индексы: транснационализации, интернализации, широты сети филиалов, географической широты деятельности. На основании предложенной методики, произведен анализ основных индексов для самых крупных ТНК мира, результаты которого эмпирически доказывают корректность и практическую применимость предложенной методики.

Ключевые слова: транснациональная компания, измерение транснационализации, индекс транснационализации, индекс интернализации, индекс ширины сети филиалов, индекс географической ширины деятельности.

O. Bulkot, PhD in Economics, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

QUANTITATIVE METHODS OF ESTIMATION OF THE DEGREE OF COMPANY'S TRANSNATIONALITY

The article is devoted to the problem of estimating the level of companies' transnationality. The existing approaches to the measurement of transnationality are generalized. A methodology is developed for measuring the depth of company's transnationality in operational and geographic dimensions. It is proposed to define the transnationality as a function of the extent to which a firm's activities are located abroad and focuses on the intensity of foreign activities in relation to domestic or global activities. The quantitative indicators of the level of company's transnationality are estimated. The results of the research prove that in order to measure the level of companies' transnationality, it is necessary to use an integrated approach that allows estimating the depth, breadth, intensity, and level of their operations and activities on a global scale. In this dimension, it is important not only to assess the level of integration of TNC operations carried out in host and home markets but also to implement special mathematical methods that allow demonstrating the correlation between the main dependent variables of the TNCs' performance. Empirical studies prove the ease and fairness of the proposed methodology for comparing differences in their structure and specifics TNCs. From this point of view, it is quite correct to carry out an analysis of selected parameters, both non-financial MNCs and financial ones, in which the results of the analysis obtained will be absolutely comparable and fair for their comparison among themselves.

Key words: transnational company, estimation of transnationalization, Transnationality Index, Internalization Index, Network Spread Index, Geographic Spread Index.

References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription:

1. Ietto-Gillies, Grazia. Seccombe-Hett, Tannis. (1997). What Do Internationalization Indices Measure? *Center for International Business Studies. Research papers in international business*, Issue 6-97. Retrieved from <http://bus.lsbu.ac.uk/cibs/sites/bus.lsbu.ac.uk.bus.cibs/files/6-97.pdf>

2. Ramsey, Jase R. Barakat, Livia L. and Cretoiu, Sherban L. (2012). Internationalization and its possible impact on subjective and objective performance: Evidence from Brazilian TNCs. *Transnational corporations*, Volume 21(number 2). United Nations New York and Geneva. Retrieved from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeiia2013d1_en.pdf

3. Geringer, J.M., Beamish, P.W. and Dacosta, R.C. (1989). Diversification Strategy and Internalization: Implications for MNE Performance. *Strategic Management Journal*, Volume 10. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250100202>

4. Ietto-Gillies, G. (1998). Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of Internationalisation: an Empirical Analysis of Various Indices for the top 100 Transnational Corporations. *Transnational corporations*, Volume 7 (number 1). United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/iteiit9v7n1_en.pdf

5. Ietto-Gillies, G. (2009). Conceptual issues behind the assessment of the degree of internationalization. *Transnational Corporations*, Volume 18 (number 3). United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaeiia200912_en.pdf

6. Sullivan, Daniel. (1994). Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. *Journal of International Business Studies*. Volume 25(2).

7. UNCTAD (1995). World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir1995_en.pdf

8. Kuchinka, Petra. (2004). Levels of corporate globalization: developing a measurement scale for global customer management. Basingstoke, UK, Palgrave Macmillan.

9. UNCTAD (2009). Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs. Volume II Statistics on the Operations of Transnational Corporations. New York and Geneva, United Nations Publications. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaeia20092_en.pdf
10. UNCTAD (2007). The Universe of the Largest Transnational Corporations. New York and Geneva, United Nations Publications. Retrieved from http://unctad.org/en/Docs/iteia20072_en.pdf
11. United Nations (2002). Manual on Statistics of International Trade in Service. Statistical Papers Series M no. 86, New York, United Nations Publications. Retrieved from <http://www.oecd.org/sdd/its/2404428.pdf>
12. United Nations (2010). Manual on Statistics of International Trade in Service 2010. New York, United Nations Publications. Retrieved from https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_86rev1e.pdf
13. Folfas, Pawel. (2009). Intra-Firm Trade and non-Trade Intercompany Transactions: Changes in Volume and Structure During 1990–2007. Warsaw, Warsaw School of Economics, Institute of International Economics. Retrieved from <http://www.etsg.org/ETSG2009/papers/folfas.pdf>
14. UNCTAD (1998). World Investment Report 1998. Trends and Determinants. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir1998_en.pdf
15. Vernon, R. (1979). The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Volume 41, issue 4. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/1b25/2b3a40c639bf00413d7e91e988f0b0e5f30c.pdf>
16. Cowling, K. Sugden, R. (1987). Market Exchange and the Concept of a Transnational Corporation: Analysing the Nature of the Firm. *British Review of Economic Issues*. 9, 20: 57-68.
17. UNCTAD (2004). World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf
18. UNCTAD (2007). World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir2007_en.pdf
19. UNCTAD (2008). World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf
20. UNCTAD (2017). World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2019; 3(204): 20-27

УДК 331.1

JEL classification: J28, M50

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/3>

Д. Затонацький, асп.

ORCID iD 0000-0002-4828-9144

Національний інститут стратегічних досліджень, Київ, Україна

ДІАГНОСТИКА ІНСАЙДЕРСЬКИХ РИЗИКІВ І ЗАГРОЗ В УПРАВЛІННІ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано зарубіжні підходи до діагностики ризиків і загроз у системі управління кадровою безпекою підприємства, виявлено сильні та слабкі сторони моделей у межах цих підходів, обґрунтовано сферу їхнього застосування. Наведено рекомендації щодо запровадження комплексної та цілісної системи кадрової безпеки для поліпшення практики психологічної діагностики та моніторингу дій співробітників, зокрема – удосконалення систем збору інформації щодо поведінкових індикаторів співробітників у корпоративному середовищі та за його межами.

Ключові слова: кадрова безпека, економічна безпека, управління кадровою безпекою, моделі кадрової безпеки, управління персоналом.

Вступ. Сучасний світовий досвід підтверджує пріоритетність людського ресурсу серед інших джерел економічного розвитку й чинників забезпечення конкурентоспроможності національних економік. Персонал, як носій інтелектуального та інноваційного потенціалу, нині стає головною конкурентною перевагою кожного підприємства. Від рівня компетентності та ступеня мотивованості працівників залежить результативність функціонування й динаміка розвитку підприємства.

Актуальність. Наявність проблемних зон і невирішеність проблем щодо якісного кадрового забезпечення діяльності підприємства створює передумови для порушення балансу економічної безпеки, що актуалізує наукову проблематику управління кадровою безпекою підприємства. У розумінні автора, управління кадровою безпекою підприємства є комплексним процесом запобігання негативним впливам на його економічну безпеку шляхом попередження ризиків і загроз, зумовлених потенціалом і поведінкою персоналу, управлінням працею й регулюванням соціально-трудових відносин на підприємстві, а також мінімізації негативних наслідків у разі настання цих ризиків і загроз.

Постановка проблеми. До першочергових науково-практичних завдань, що підлягають розв'язанню, варто віднести виявлення ризиків і загроз як компоненти забез-

печення кадрової безпеки підприємства з метою попередження їхнього виникнення та нівелювання чи мінімізації наслідків у разі настання та прояву їх дії.

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

У сучасному науковому доробку бракує комплексного та системного дослідження альтернативних підходів і моделей, застосування яких дозволить виявити потенційні ризики та загрози економічній безпеці підприємства в частині її кадрової компоненти, що зумовлено людським фактором – низьким рівнем потенціалу чи девіантною поведінкою працівників.

Метою дослідження є критичний аналіз зарубіжних моделей виявлення інсайдерських ризиків і загроз та обґрунтування можливості їхньої імплементації у вітчизняну практику управління кадровою безпекою підприємства.

Огляд літератури. Теоретичні засади та практичні аспекти кадрової безпеки є предметом дослідження багатьох вітчизняних та іноземних науковців і фахівців-практиків. В українських наукових колах проблематика ризиків і загроз у системі кадрової безпеки підприємства розглядається як складова моделі забезпечення кадрової безпеки [1]; визначено комплекс загроз для суб'єктів господарювання, що походять від діяльності персоналу [2] і вдосконалено класифікації ризиків і загроз кадровій безпеці підприємства [3]; уточнено джерела і фактори загроз за характеристиками персоналу [4]; розроблено методику моні-

© Затонацький Д., 2019

видавничо-поліграфічної галузі [5]. Розглянуто актуальні аспекти питання кадрової безпеки організацій як одного зі складників економічного розвитку підприємства; ризики й загрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами [6]; сформована формалізована модель дій інсайдерів у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання, побудована на основі міжнародного стандарту методології функціонального моделювання IDEFO [7]. Доводиться, що для сталого розвитку установи, закладу, підприємства, а також суспільства в цілому важливе значення мають виявлення, запобігання та своєчасна нейтралізація реальних і потенційних загроз кадровому потенціалу [8]. При цьому управління кадровою безпекою підприємства розглядається як складова частина менеджменту персоналу, націлена на виявлення, знешкодження й попередження ризиків і загроз, які можуть бути спричинені персоналом і призвести до негативних наслідків для [9]. Кадрова безпека трактується як сукупність соціально-економічних, управлінських, соціальних і психологічних процесів, скерованих на убезпечення діяльності підприємства від загроз, зумовлених людським чинником [10].

Узагальнення наукового доробку засвідчило, що в іноземній науковій літературі сформувалось декілька підходів до діагностики ризиків і загроз як інструменту управління кадровою безпекою підприємства. Одна група дослідників переконливо доводить, що для забезпечення ефективної кадрової безпеки необхідно створювати інформаційні системи й системи управління доступом до даних таким чином, щоб унеможливити ймовірність нанесення шкоди підприємству з боку його працівників. Такий підхід, зокрема, розглядається у роботі Al-Dhahri, S., Al-Sarti, M. & Abdul, A. (2017), де висвітлено питання ефективності використання міжнародних систем управління інформаційною безпекою як один зі способів ефективного управління кадровою безпекою [11]. Інша група дослідників здійснює моделювання впливу різних факторів на можливість витоку даних, в основному шляхом поширення конфіденційної інформації персоналом компанії, із використанням сучасних математичних підходів і методів. Фундаментальною в цьому напрямі є наукова праця Frank L. Greitzer, Lars J. Kangas, Christine F. Noonan, Angela C. Dalton, Ryan E. Hohimer (2012), які застосували та порівняли кілька алгоритмів дата майнінгу для дослідження проблеми інсайдерських ризиків [12]. Унаслідок чого згаданими авторами аргументовано найвищі показники ефективності байєсівського підходу та представлено архітектуру системи моніторингу дій персоналу CHAMPION для ефективного управління кадровою безпекою.

Методологія досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної теорії управління персоналом, праці вітчизняних та іноземних учених у галузі управління кадровою безпекою. Для досягнення поставленої мети й розв'язання визначених завдань використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання: *порівняльного аналізу* – для визначення сильних і слабких сторін різних моделей діагностики інсайдерських ризиків і загроз; *класифікаційного аналізу* – для виявлення особливостей підходів, які об'єднують спектр різних моделей виявлення передумов кадрової небезпеки; *аналізу й синтезу* – для розроблення пропозицій щодо можливості імплементації зарубіжного досвіду діагностики інсайдерських ризиків і загроз у вітчизняну практику управління кадровою безпекою підприємств.

Основні результати. Ретроспектива започаткування й поширення науково-прикладних засад управ-

ління кадровою безпекою підприємств засвідчує, що сучасні методики діагностики ризиків і загроз як складової системи управління кадровою безпекою підприємства, що знайшли висвітлення в іноземних джерелах, можна об'єднати у два підходи:

1. Психосоціальний підхід.

2. Моніторинг "комп'ютерної" активності працівника (використання комп'ютера, електронної пошти, веб-браузера тощо).

Розглянемо кожен із підходів та опишемо відповідні інструменти й моделі діагностики інсайдерських ризиків і загроз.

Основою психосоціального підходу є припущення про можливість передбачати поведінку працівників, яка може становити загрозу підприємству (внаслідок несанкціонованого поширення та "продажу" конфіденційних даних), на основі аналізу їхнього психічного й емоційного стану. Натепер існує достатня кількість наукових досліджень, результатом яких є виявлення взаємозв'язку між походженням і мотивами інсайдерів і певними особливостями поведінки працівника [13–15].

Незважаючи на зростаючий обсяг досліджень у сфері психології та мотивації працівників, існують певні труднощі з передбаченням працівників, що становлять загрозу для кадрової безпеки й можуть здійснити шахрайські дії [16]. Shaw та Fischer констатують, що більшість загроз у їхньому дослідженні можна було б уникнути своєчасними й ефективними діями, спрямованими на усунення гніву, болю, тривоги або психологічного погіршення стану правопорушників, які проявляли ознаки вразливості або ризику задовго до скоєного злочину [15].

У роботі Gudaitis наводиться аргумент, що "збір, оцінка та профілювання даних працівника" повинні бути синтезовані й інтегровані з методами інформаційної безпеки для досягнення ефективного загального способу забезпечення кадрової безпеки [17]. Згаданий автор рекомендує застосовувати спеціальні інструменти, які вимірюють особистісні та поведінкові характеристики – тести, які не лише фокусуються на придатності до роботи і навичках, а й не містять очевидних психіатричних питань, які легко вибрати та відповісти на них відповідним чином. Gudaitis наполягає на використанні цих типів тестів як методичного інструментарію відбору співробітників, припускаючи, що навіть цей підхід має недоліки в значній мірі через непередбачуваність життєвих і службових обставин співробітників.

У роботі Moore, Cappelli, Trzeciak було доведено взаємозв'язок між вимірами особистості, які визначаються п'ятифакторною моделлю (OCEAN), і контрпродуктивною поведінкою на роботі [13]. Ця модель описує такі п'ять особистісних факторів як емоційна стабільність, екстраверсія, відкритість до досвіду, співпраця, сумлінність. У цій роботі було виявлено значну кореляцію між певними елементами моделі OCEAN (відкритість і співпраця) і безвідповідальною або контрпродуктивною поведінкою. Іншими словами, кожна з п'яти рис вказує на континуум між двома крайніми характеристиками. Наприклад для показника екстраверсії такими полярними характеристиками є самотність і доброзичливість/відкритість. На рис. 1 також показано, що кожна риса особистості має зворотний бік. Наприклад, якщо хтось є спокійним, що здається позитивною рисою, то він також буде скептичним.

Таким чином, взаємозв'язок характеристик кожної з п'яти рис формує певний рівень загрози для цільового показника – ризику кадрової безпеки.

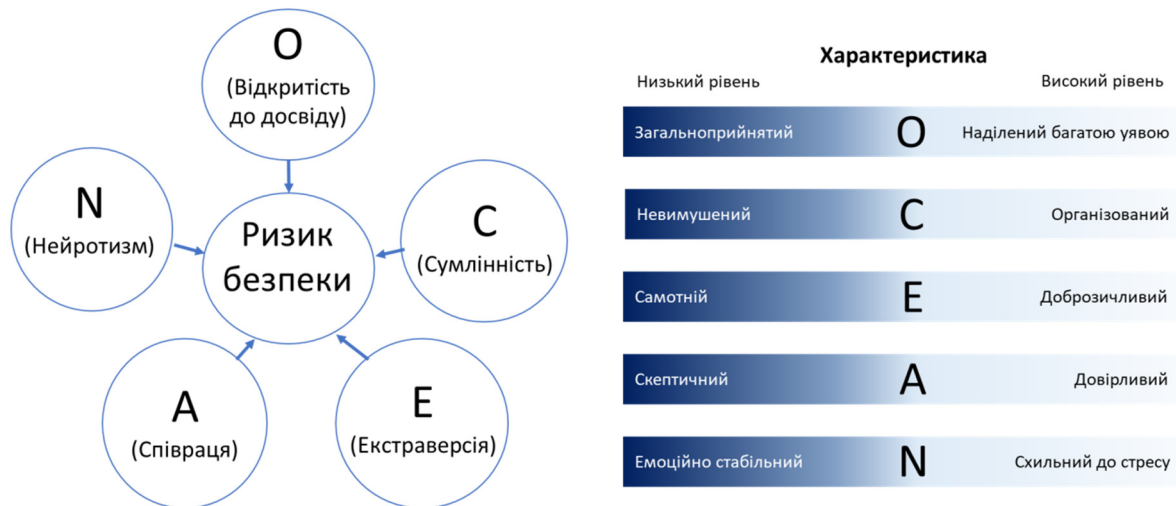


Рис. 1. Графічне представлення моделі OCEAN

Джерело: складено автором на основі [13].

Одним із найбільш відомих натеper для оцінки особистісних і поведінкових характеристик є п'ятифакторний особистісний опитувальник (більш відомий як "Велика п'ятірка"), розроблений американськими психологами Р. МакКрає і П. Коста [18]. Цей тест являє собою набір із 75 парних, протилежних за своїм значенням, висловлювань, що характеризують поведінку людини. На

основі цього тесту можливо точно визначити тип поведінки людини за моделлю OCEAN (емоційна стабільність, екстраверсія, відкритість до досвіду, співпраця, сумлінність). Приклад частини тесту проведений автором у ході дослідження кадрової безпеки підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Тест "Великої п'ятірки"

1. Мені подобається займатися фізкультурою	-2	-1	0	1	2	Я не люблю фізичні навантаження
2. Люди вважають мене чуйною та доброзичливою людиною	-2	-1	0	1	2	Деякі люди вважають мене холодним і черствим
3. Я в усьому ціную чистоту й порядок	-2	-1	0	1	2	Іноді я дозволяю собі бути неохайним
4. Мене часто турбує думка, що що-небудь може трапитися	-2	-1	0	1	2	"Дрібниці життя" мене не турбують
5. Усе нове викликає в мене інтерес	-2	-1	0	1	2	Часто нове викликає в мене роздратування
6. Якщо я нічим не зайнятий, то це мене турбує	-2	-1	0	1	2	Я людина спокійна й не люблю метушні
7. Я намагаюся проявляти дружелюбність до всіх людей	-2	-1	0	1	2	Я не завжди й не з усіма доброзичливий
8. Моя кімната завжди охайно прибрана	-2	-1	0	1	2	Я не дуже намагаюся стежити за чистотою й порядком
9. Іноді я впадаю в розпач через дрібниці	-2	-1	0	1	2	Я не звертаю уваги на дрібні проблеми
10. Мені подобаються несподіванки	-2	-1	0	1	2	Я люблю передбачуваність подій
11. Я не можу довго залишатися в нерухомості	-2	-1	0	1	2	Мені не подобається швидкий стиль життя
12. Я тактовний відносно інших людей	-2	-1	0	1	2	Іноді жартома я зачіпаю самолюбство інших
13. Я методичний і пунктуальний у всьому	-2	-1	0	1	2	Я не дуже обов'язкова людина
14. Мої почуття легко вразливі й ранимі	-2	-1	0	1	2	Я рідко тривожусь й рідко чого-небудь боюся
15. Мені не цікаво, коли відповідь зрозуміла заздалегідь	-2	-1	0	1	2	Я не цікавлюся речами, які мені не зрозумілі
16. Я люблю, щоб інші швидко виконували мої розпорядження	-2	-1	0	1	2	Я не виконую чужі розпорядження, не поспішаючи
17. Я поступлива та схильна до компромісів людина	-2	-1	0	1	2	Я люблю посперечатися з оточуючими
18. Я проявляю наполегливість при розв'язанні важке завдання	-2	-1	0	1	2	Я не дуже наполеглива людина
19. У важких ситуаціях я напружуюсь	-2	-1	0	1	2	Я можу розслабитися в будь-якій ситуації
20. У мене дуже жива уява	-2	-1	0	1	2	Я завжди віддаю перевагу реально дивитися на світ

Джерело: складено автором.

Підтвердженням проведеного автором тестування є висновки в роботі Willison [14], а саме, невдоволення на робочому місці й незадоволеність працівника визначаються як дві основні причини організаційної злочинності. Коли людина має незадоволені очікування від організації, у неї може з'явитися мотивація, щоб виправдати очікування за допомогою зловмисних дій проти організації.

Незадоволені очікування можуть включати організаційні чинники, такі як рівень заробітної плати, потенціал просування по службі чи політика організації щодо вирішення конфліктів. Позаорганізаційні чинники, такі як сімейні проблеми чи особисті фінансові труднощі, також можуть впливати на інтенсивність незадоволеності. Ва-

жливими є висновки в роботі Keeney, et al., які показують, що 85 % інсайдерів, тобто людей, що є загрозою кадровій безпеці, відчували невдоволення до здійснення нападів, і в 92 % випадків саботажу незадоволеність пов'язувалася з працевлаштуванням [19].

У роботі Workman показано, що негативні відносини співробітників у колективі є провісниками навмисної контрпродуктивної й підривної поведінки працівника, від абсентеїзму до різних форм відплати [20]. У своєму дослідженні Wells вказує на те, що незадоволеність працівників організацією праці є потужним предиктором шахрайства на робочому місці [21]. Спираючись на літературу з організаційного правосуддя, Willison продемонстрував, як несправедливість у розподільній, процедурній, інтерактивній, міжособистісній та інформаційній сферах усередині організації може спровокувати інсайдерський злочин і витік конфіденційної інформації [14]. Також у цій роботі показано, що існує суттєвий зв'язок між сприйняттям співробітниками несправедливості на робочому місці та їхньою девіантною поведінкою, такою як злочинство чи саботаж.

У разі, коли працівник намагається отримати фінансову вигоду, використовуючи інтелектуальну власність підприємства, прагнення до помсти може викликатися задоволенням від заподіяння підприємству величезних збитків, але воно також може включати мотиви власної фінансової вигоди. У будь-якому випадку у працівника може бути стрес або одна з форм незадоволеності певними обставинами цієї людини в організації. Ці фактори, якщо їх належним чином своєчасно оцінити, можуть попередити організацію про розвиток кадрової злочинності серед працівників.

Підхід на основі виявлення співробітників, які демонструють підвищений ризик кадрової загрози, має дві переваги: запобігання непотрібних витрат для роботодавця внаслідок втрати конфіденційної інформації й допомога працівникові до того, як негативний фактор стане критичним. Правильно організоване втручання допоможе знайти рішення, яке принесе користь обом сторонам. Таким чином, психосоціальна модель приносить користь як працівникам, так і роботодавцям, якщо ця модель прийнята підприємством як один з інструментів забезпечення кадрової безпеки та включена як інструмент у процедуру регулярного оцінювання персоналу.

У сучасній науковій літературі можна виокремити кілька напрямів та інструментів, що розкривають сутність психосоціального підходу.

Однією з найбільш поширених і важливих проблем управління кадровою безпекою, що пов'язана як із внутрішніми, так і з зовнішніми ризиками, є проблема витоку даних або проблема інсайдерських ризиків. У роботі Frank L. Greitzer, Lars J. Kangas, Christine F. Noonan, Angela C. Dalton, Ryan E. Hohimer (2012) описано модель оцінки поведінки співробітників на основі набору із 12 поведінкових показників, для виявлення тих працівників, що мають підвищений інсайдерський ризик (тобто тих, хто може нанести шкоду організації або її співробітникам) [12]. Збір даних і тестування моделі проводилося за допомогою експертів HR департаменту. Цей набір із 12 показників було обрано для того, щоб його було легко контролювати й регулярно реєструвати.

Згаданими вище авторами протестовано байєсівську модель, нелінійну модель нейронної мережі зі зворотним зв'язком (ANN) і лінійну регресію, факторами, у яких були певні психологічні показники людини, які умовно доступні в кожній компанії. Унаслідок дослідження най-

кращою з погляду стабільності, наочності та якості прогнозів було обрано модель Байєса. Ця модель може робити прогнози ймовірності загрози кадровій безпеці з боку кожного працівника на основі аналізу та поєднання цих поведінкових факторів.

Також, у цій роботі наголошено на необхідності використання систем збору даних користувачів компанії, що може також реєструвати психологічні й поведінкові показники працівників, для забезпечення комплексного рішення та можливості реалізації раніше охарактеризованої моделі. Так, автори описують можливу архітектуру такої системи CHAMPION, яка забезпечує справедливий і послідовний підхід до моніторингу співробітників і приносить користь як працівникам, так і роботодавцям.

Система CHAMPION (Columnar Hierarchical Auto-associative Memory Processing In Ontological Networks) містить ієрархічну структуру міркувань, організовану семантичним шаром, який забезпечує теоретико-графові методи розпізнавання образів. На відміну від підходів типового семантичного графа з монолітним аргументом, який необхідний для аргументації всіх концепцій, представлених у всьому семантичному графі, кожен аргумент у мережі CHAMPION працює лише на невеликому наборі релевантних концепцій. Кожен компонент системи CHAMPION управляється онтологією (отриманою з експертних знань); структура міркувань виконує процес абстракції, який послідовно аналізує шаблони більш високого порядку, одночасно поєднуючи кілька областей даних. Це допоможе аналітику зіставляти дані у просторі й часі, а також із різних джерел даних, знизити когнітивне навантаження на аналітика й зосередити увагу на діях, які представляють найбільш критичні потенційні ризики для кадрової безпеки.

Модель може включати кілька типів даних, які генеруються з різних "пристроїв" моніторингу співробітників, які тепер пропонуються в комерційних продуктах, від журналів подій безпеки і системи управління інформацією до веб-журналів і систем захисту/запобігання втрати даних. Система CHAMPION також може включати дані, отримані з поведінкових і психосоціальних даних (хоча вони вимагають більш формальних методів збору). Дані вводяться в семантичний граф системи окремими компонентами прийому даних ("рефлекторами"), які адаптовані до пристрою та типу даних, що надходять у систему.

До основних переваг цієї моделі можна віднести відносну простоту реалізації та зручність користування. До того ж, байєсівська модель заснована на ймовірностях, тому може давати передбачення навіть за відсутності реальних даних спостереження (наприклад, для нових співробітників). Також, урахування особливостей кожного працівника допомагає краще оцінити ймовірність загрози, тому така модель є більш практичною в багатьох компаніях. До недоліків можна віднести відносну суб'єктивність оцінювання поведінкових факторів із боку інших працівників компанії, які не завжди можуть оцінити наявність або відсутність певної характеристики у свого колеги. Із-поміж недоліків варто виділити певну обмеженість в оцінках, оскільки багато психологічних характеристик можуть бути не чітко виражені, а тому вважатись як відсутні в цього працівника.

Інша модель психосоціального підходу представлена в роботі Sokolowski та Banks, основою якої є методологія агентного моделювання [22]. У цьому дослідженні співробітники організації розглядаються як агенти, які взаємодіють з іншими співробітниками й організацією в середовищі. Потенціал кожного агента (працівника) розглядається як комбінація з трьох поведінкових

компонентів: емоційного, раціонального й соціального. Ці три компоненти об'єднуються, формуючи загальне ставлення агента до ситуації та прийняття ним рішення, яке розглядається як бінарне відношення. Ця структура використовувалася для представлення кожного працівника (інсайдера) як людини, що може негативно впливати на безпеку компанії в певний момент, чи звичайного працівника, що не представляє загрози.

Реалізація емоційної компоненти представляється як різниця між очікуваннями інсайдера й досягненням цих очікувань щодо його положення в компанії. Раціональна складова зазвичай реалізується як імовірність, пов'язана з класичною теорією прийняття рішень і обмеженою раціональністю. Соціальна складова є сумою зважених диспозицій інших агентів у моделі. Ці зважені диспозиції демонструють, наскільки співробітник залежить від колег. У цій моделі сукупність трьох складових кожного агента може перевищити його особистий поріг і стати активною загрозою для компанії (інсайдерський ризик).

Загалом, процес моделювання, викладений у згаданій вище праці, включає дослідження відсотка співробітників, які можуть стати інсайдерською загрозою для компанії при певному наборі умов. Для ініціалізації моделі були використані такі значущі початкові параметри: афективна вага, відношення до ризику, поріг загрози, цінність винагороди й організаційні зміни. Модель була створена і протестована в організації кількістю 300 співробітників. Було показано, що значення таких параметрів як афективна вага, поріг загрози майже не змінюються, а отже, вони найбільш суттєво впливають на кадрову безпеку на підприємстві.

Перевагою цієї моделі є її динамічна природа, яка дозволяє розглядати зміну рівня кадрової безпеки з плином часу, а не у статичному положенні. Простота моделювання й інтерпретація результатів також є сильними сторонами цієї моделі. У той же час, дана модель має суттєвий недолік, який проявляється в нівелюванні суб'єктивної складової кожного співробітника й неможливості врахувати особливості діяльності кожної людини. Більш того, неточності при складанні поведінкових рівнянь, від яких залежить поведінка всієї системи, може призвести до суттєвих негативних наслідків і неправильних висновків. Окрім того, імітаційний характер моделювання не враховує особливостей діяльності організації, що може призводити до одних і тих самих результатів при моделюванні діяльності різних компаній.

У той же час, збиранню даних тільки із внутрішньої інформаційної системи компанії стає замало для комплексної оцінки ризиків витоку даних. Так, Alahmadi, B. A., Legg, P. A., and Nurse, J. R. дослідили як активність у мережі Інтернет (блоги, історія відвідування веб-сайтів) може використовуватися для прогнозування психологічних характеристик людини з метою виявлення потенційних інсайдерських загроз [23].

Це дослідження ґрунтується на припущенні, що на основі аналізу історії перегляду веб-сторінок, можна зробити висновок про особливості поведінки конкретної особистості. Унаслідок чого, відхилення в такій поведінці можуть означати зміну особистості, що може характеризувати внутрішню загрозу. Такий підхід може використовуватися організаціями для моніторингу своїх співробітників, щоб виявити будь-яке раптове відхилення, яке потенційно може вказувати на підвищену імовірність інсайдерської атаки.

Основою такого підходу є два компоненти:

1) аналіз історії переглядів, зіставлення ключових слів цих сайтів із рисами характеру в моделі OCEAN.

Для реалізації цієї частини використовується технологія Web Scraping і Content Extraction. Далі проводиться категоріальний аналіз сайтів для визначення його категорії на основі міжнародного словника LIWC. Після цього використовуються алгоритми машинного навчання для класифікації кожного сайту та відповідної йому психологічної характеристики OCEAN. Результат таких експериментів дає значущі знання й розуміння. Наприклад, люди, які незадоволені своєю вагою та часто шукають рішення в Інтернеті на відповідних сайтах, можуть відчувати занепокоєння і депресію, що призводить до високих показників невротизму [24].

2) створення профілю особистості кожного працівника для оцінки на предмет відхилень у їхніх психологічних рисах із плином часу. Використовуючи такий профіль, система внутрішніх загроз компанії могла б відстежувати зміни в індивідуальній поведінці людини з плином часу та виявляти будь-які відхилення в їхній звичайній структурі. Це, у свою чергу, може сигналізувати про потенційну загрозу кадровій безпеці на підприємстві з боку цього працівника. Така система може допомогти виявити людей, які ймовірно стануть інсайдерами інформації.

До того ж, створений профіль особистості за таким методом може використовуватися як метрика в комплексній структурі кадрової безпеки. Наприклад, було встановлено, що такі особистісні якості, як нарцисизм і макіавеллізм, пов'язані з внутрішніми загрозами й деструктивною поведінкою [25]. Крім того, люди, які мають ознаки нарцисизму, виявляють надмірну значущість для себе, сильну потребу в захопленні та відсутність емпатії – досить поширені риси у поведінці людей, які вчинили інсайдерські атаки [26].

До позитивних сторін цієї моделі належать такі:

1) більша об'єктивність оцінки психологічного портрету працівника порівняно із суб'єктивною оцінкою його поведінки з боку інших людей;

2) можливість динамічно відслідковувати зміну психологічного стану працівника та вчасно виявляти загрозу кадровій безпеці.

У той же час ця модель має суттєві недоліки:

1) моніторинг активності користувача може порушувати права співробітника на недоторканість особистого життя (етичні та правові наслідки);

2) динамічність сайтів і велика "зашумленість" даних, неможливість правильно класифікувати категорію сайту;

3) відсутність адекватної заміни словника LIWC для класифікації вітчизняних сайтів українською чи російською мовами, що унеможлиблює використання цього методу для вітчизняних підприємств.

Інший поширений підхід діагностики інсайдерських ризиків і загроз полягає у використанні різноманітних технічних стратегій аналізу поведінки працівника як користувача комп'ютерної техніки, більшість із яких використовує методи виявлення аномалій у характеристиках поведінки користувача.

Традиційні методи виявлення загроз кадровій безпеці в основному використовують методи з систем виявлення вторгнень (IDS). Ці системи розгортаються для виявлення реальних контактів у мережі чи хост-системах. Основним принципом IDS є виявлення аномалій, що полягає в позначенні всіх аномальних поведінок як вторгнення. Colombe and Stephens дослідили використання методів візуалізації для фільтрації помилкових позитивних результатів, створених IDS-системами при виявленні інсайдерських атак [27]. У цьому методі виявлення

аномалії проводилося шляхом розрахунку типової оцінки для кожного сигналу тривоги в кожному з факторів моделі. Більш низькі показники розглядалися як аномалії, а більш високі значення вважалися нормальними. Ця модель може розглядатися як інтегрована модель для підходу IDS із можливостями візуалізації для виявлення кадрової загрози. Проте, цій системі притаманні деякі недоліки. По-перше, така модель потребує використання великої кількості даних для адекватної оцінки, що може бути досить суттєвим обмеженням для вітчизняних підприємств. По-друге, реалізація у формі контактів із мережами чи хост-системами потребує інтеграції й постійного адміністрування, що може бути складним і дорогим процесом для вітчизняних підприємств.

Інший підхід на основі соціальних графіків для виявлення шкідливих внутрішніх загроз працівників був запропонований у роботі Eberle and Holder [28]. Вони розробили три окремі алгоритми виявлення аномалій на основі графіків, щоб виявити три різні аномалії – вставки, модифікації та видалення. Наявність у динаміці даних несподіваної вершини або краю розглядалася авторами дослідження як вставка, існування несподіваної мітки на вершині або краю – як модифікація, а неочікувана відсутність вершини або краю – як видалення. Для оцінки запропонованих методів виявлення аномалій на основі графіків було використано методи імітаційного моделювання, тобто оцінювання проводилося на основі деяких потенційних шкідливих дій з урахуванням різних сценаріїв. Унаслідок цього, на початку згенеровані аномалії були виявлені принаймні одним із трьох алгоритмів, які досліджували автори. Перевагою цього методу є його наочність і зрозумілість для кінцевого користувача. Також, такий метод є досить об'єктивним і допомагає вчасно виявити такі можливі загрози кадрової безпеки як шахрайство чи підозріла діяльність у мережі певного співробітника. У той же час, такий підхід є дорогим за фінансовими витратами й потребує використання найновішої обчислювальної техніки, що в свою чергу збільшує витрати для багатьох компаній. Також, обмеження цього підходу полягає лише у використанні даних мережі, тобто розглядається тільки система взаємозв'язків між різними підрозділами.

У науковій праці Gavai, Sricharan та інших описана модель виявлення інсайдерської загрози на основі аналізу даних про соціальну й інтерактивну діяльність працівників підприємств [29]. Для цього було сформовано набір відповідних ознак, які можуть свідчити про загрозу кадровій безпеці на підприємстві. До таких ознак належать 42 ряди даних у п'яти категоріях: використання електронної пошти, вміст електронної пошти, поведінка входу в систему, програмна активність і веб-діяльність. Далі застосовуються методи навчання без вчителя для виявлення поведінки щодо цих ознак, які відхиляються від нормальних значень, використовуючи найсучасніші методи виявлення аномалій. У згаданій праці для виконання поставленого завдання використовувався метод "ізоляційних лісів". Унаслідок моделювання було створено панель візуалізації, яка дозволяє швидко ідентифікувати працівників із високими оцінками ризику й загрози, які дозволять їм приймати відповідні профілактичні заходи та обмежувати ризик кадрової безпеки. Перевагою цього методу є його простота, динамічність і відносна легкість у реалізації. Також, цей метод є об'єктивним, тобто спирається на автоматизований аналіз даних на основі сучасних алгоритмів машинного навчання. У той же час, цей метод є досить нестабільним і може давати зміщені результати при аналізі великої кількості працівників.

Висновки. Імовірність ризиків і загроз у порушенні рівноваги кадрової підсистеми діяльності підприємств, і як наслідок – значних економічних втрат, зумовлює потребу виявлення передумов настання цих ризиків і загроз, зокрема й з боку інсайдерів.

У практиці управління кадровою безпекою підприємств натеper сформовано потужний науково-методичний базис аналізу кадрової ситуації з метою виявлення потенційних небезпек для фінансової стабільності й позитивної динаміки економічного розвитку. Зокрема, існує широкий спектр інструментів діагностики інсайдерських ризиків і загроз, які можна згрупувати у два блоки – психосоціальні моделі та моделі на основі моніторингу активності працівника при використанні різноманітної комп'ютерної техніки. Моделі першого блоку побудовані на взаємозв'язку оцінки поведінкових характеристик працівника та ймовірності завдати збитків підприємству з боку працівника. З урахуванням сильних і слабких сторін моделей із цього блоку можна стверджувати, що в сучасних умовах для українських підприємств найбільш доцільно використовувати байєсівську модель, оскільки вона є простою в реалізації, дозволяє враховувати особливості діяльності кожного працівника та не має етичних і юридичних обмежень. Більшість інструментів другого підходу пов'язані з аналізом динаміки різних даних працівника як користувача інформаційно-комунікаційними засобами й мережами, починаючи від простої авторизації за комп'ютером і до середньої довжини і кількості спеціальних символів у службовій переписці цього співробітника. Для цих моделей характерно використання різноманітних методів машинного навчання, що пов'язані з проблемою виявлення аномалій у даних. Візуалізація цих аномалій може слугувати аргументацією девіантної поведінки працівника, що є свідченням імовірності кадрової небезпеки з боку працівника. Критичний аналіз моделей, що застосовуються у практиці виявлення інсайдерських ризиків і загроз, створює підстави для висновку про те, що для українських підприємств ефективним інструментом діагностування таких ризиків може бути модель на основі аналізу даних про соціальну й інтерактивну діяльність працівників підприємств як маловитратна.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі. Горизонт подальших наукових розвідок автора статті визначено розробленням інноваційних за змістом механізмів та інструментів управління кадровою безпекою на підприємствах як передумови забезпечення їхньої економічної безпеки на основі задіяння потенціалу державних і договірних важелів регулювання соціально-трудових відносин, оновленого управлінського інструментарію посилення мотивованості працівників, а також реалізації ідеології підвищення конкурентоспроможності робочої сили та поліпшення якості трудового життя. Для досягнення такої мети передбачається здійснити критичне узагальнення методичних підходів і наявного інструментарію оцінювання рівня кадрової безпеки на підприємстві, сформувати аналітично-методичне забезпечення подальшого розвитку інструментарію управління персоналом у структурі економічної безпеки підприємства, розробити пропозиції щодо вдосконалення системи індикаторів оцінки кадрової безпеки на державному підприємстві. Із метою виявлення домінант впливу серед факторів кадрової безпеки на показники економічної діяльності підприємства припускається розробити багатофакторну економіко-математичну модель, яка дозволить здійснювати прогноз щодо нових можливостей і нових загроз для економічного зростання підприємств під впливом кадрового забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Герасименко О. М. Моделювання системи забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання / О. М. Герасименко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 118–124.
2. Зачосова Н. В. Напрями забезпечення надійності персоналу та кадрової безпеки суб'єктів господарської діяльності. / Н. В. Зачосова, Я. М. Надточій // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 21. – С. 82–86.
3. Семенченко А. В. Удосконалення кадрової безпеки як елементу посилення фінансово-економічної безпеки підприємства / А. В. Семенченко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 428–433.
4. Кавтиш О. П. Системна природа кадрової безпеки підприємства. / О. П. Кавтиш // Економ. вісн. Нац. техн. ун-ту України "Київський політехнічний інститут". – 2015. – № 12. – С. 181–189.
5. Бурда І. Я. Моніторинг кадрової безпеки підприємств видавничо-поліграфічної галузі: методичні засади та результати апробації. / І. Я. Бурда // Наук. вісн. Львів. держ. ун-ту внутрішніх справ. Сер. економічна. – 2011. – Вип. 2. – С. 239–247.
6. Шевченко В. Є. Кадрова безпека підприємства: організаційно-психологічні аспекти / В. Є. Шевченко // Правничий вісник Ун-ту "КРОК". – 2012. – Вип. 14. – С. 124–129.
7. Панченко В. А. Схематика дій інсайдерів у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання / В. А. Панченко // Підприємництво і торгівля. – 2018. – Вип. 22. – С. 101–107.
8. Чердиченко О. Ю. Актуальні питання забезпечення кадрової безпеки як важливої складової системи безпеки установи, закладу, підприємства / О. Ю. Чердиченко // Честь і закон. – 2017. – № 4. – С. 44–48.
9. Черчик Л. Управління кадровою безпекою в системі менеджменту персоналу підприємства. / Л. Черчик // Економічний часопис Східноєвропейського нац. ун-ту імені Лесі Українки. – 2017. – № 4. – С. 57–61.
10. Ляшенко О. М. Кадрова безпека у системі економічної безпеки підприємства. / О. М. Ляшенко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(2). – С. 274–279.
11. Al-Dhahri S., Al-Sarti M. & Abdul, A.. Information Security Management System. // International Journal of Computer Applications. – 2017. – Volume 158 – No 7. – P. 29–33. [Electronic resource]. – Access mode: https://www.researchgate.net/publication/312518367_Information_Security_Management_System
12. Greitzer F. L., Kangas L. J., Noonan C. F., Dalton A. C. & Hohimer R. E. Identifying At-Risk Employees: Modeling Psychosocial Precursors of Potential Insider Threats. // 45th Hawaii International Conference on System Sciences. – 2012. – P. 2392–2401. [Electronic resource]. – Access mode: https://www.researchgate.net/publication/261527163_Identifying_At-Risk_Employees_Modeling_Psychosocial_Precursors_of_Potential_Insider_Threats
13. Moore, AP, DM Cappelli, and RF Trzeciak. 2008, "The 'Big Picture' of Insider It Sabotage across U.S. Critical Infrastructures," in Insider Attack and Cyber Security, eds. SJ Stolfo, et al., Vol 39. P. 17–52. Springer US.
14. Willison R. 2009, Motivations for Employee Computer Crime: Understanding and Addressing Workplace Disgruntlement through the Application of Organisational Justice. Technical Rpt. Working Paper No. 1, Copenhagen Business School, Department of Informatics, Copenhagen, Denmark.
15. Shaw ED, and LF Fischer. 2005, Ten Tales of Betrayal: The Threat to Corporate Infrastructures by Information Technology Insiders. Report 1 – Overview and General Observations. Technical Rpt. TR 0504.
16. Kramer LA, RJ Heuer Jr., and KS Crawford. 2005, Technological, Social, and Economic Trends That Are Increasing U.S. Vulnerability to Insider Espionage. Technical Rpt. TR 05–10, Defense Personnel Security Research Center, Monterey, CA.
17. Gudaitis TM. 1998, "The Missing Link in Information Security: Three Dimensional Profiling." CyberPsychology & Behavior 1:321–40.
18. П'ятифакторний личностний опросник МакКрае-Коста ("Большая пятёрка") [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fc.vseosvita.ua/0010bc-73ae.pdf>
19. Keeney M/, et al. 2005, Insider Threat Study: Computer System Sabotage in Critical Infrastructure Sectors. Technical, U.S. Secret Service and Carnegie-Mellon University, Software Engineering Institute, CERT Coordination Center.
20. Workman M. 2009, "A Field Study of Corporate Employee Monitoring: Attitudes, Absenteeism, and the Moderating Influences of Procedural Justice Perceptions." Information and Organization 19:218–32.
21. Wells JT. 2001, "Enemies Within." Journal of Accountancy 192:31–35.
22. Sokolowski J. A., & Banks C. M. Agent implementation for modeling insider threat. // Proceedings of the 2015 Winter Simulation Conference. – 2015. – P. 266–275 [Electronic resource]. – Access mode: https://www.researchgate.net/publication/302479872_Agent_implementation_for_modeling_insider_threat
23. Alahmadi B. A., Legg P. A. & Nurse J. R. Using Internet Activity Profiling for Insider-threat Detection. // Proceedings of the 17th International Conference on Enterprise Information Systems. – 2015. – P. 709–720 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.scitepress.org/DigitalLibrary/Link.aspx?doi=10.5220%2f0005480407090720>
24. Davis, C. and Fox, J. (1993). Excessive exercise and weight preoccupation in women. Addictive Behaviors, 18(2):201–211.
25. Axelrad, E. T., Sticha P. J., Brdiczka O., and Shen J. (2013). A bayesian network model for predicting insider threats. In Security and Privacy Workshops (SPW), 2013 IEEE. P. 82–89.
26. Shaw E., Ruby K., and Post J. (1998). The insider threat to information systems: The psychology of the dangerous insider. Security Awareness Bulletin, 2(98):1–10.
27. J.B. Colombe. 2004, "Statistical profiling and visualization for detection of malicious insider attacks on computer networks," in Proceedings of the 2004 ACM workshop on Visualization and data mining for computer security, Washington DC, USA.
28. W. Eberle and L. Holder, "Applying graph-based anomaly detection approaches to the discovery of insider threats," in Intelligence and Security Informatics, 2009. ISI '09. IEEE International Conference on, 2009. P. 206–208.
29. G. Gavai, K. Sricharan, D. Gunning, J. Hanley, M. Singhal, and R. Rolleston. 2015. "Supervised and unsupervised methods to detect insider threat from enterprise social and online activity data," Journal of Wireless Mobile Networks, Ubiquitous Computing, and Dependable Applications (JoWUA), vol. 6, no. 4. P. 47–63.

Received: 26/01/2019

1st Revision: 20/02/19

Accepted: 10/03/2019

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

Д. Затонацкий, асп.

Национальный институт стратегических исследований, Киев, Украина

ДИАГНОСТИКА ИНСАЙДЕРСКИХ РИСКОВ И УГРОЗ В УПРАВЛЕНИИ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проанализированы зарубежные подходы к диагностике рисков и угроз в системе управления кадровой безопасностью предприятия, выявлены сильные и слабые стороны моделей в рамках этих подходов, обосновано сферу их применения. Приведены рекомендации по внедрению комплексной и целостной системы кадровой безопасности для улучшения практики психологической диагностики и мониторинга действий сотрудников, в том числе – совершенствование систем сбора информации о поведенческих индикаторах сотрудников в корпоративной среде и за его пределами.

Ключевые слова: кадровая безопасность, экономическая безопасность, управление кадровой безопасностью, модели кадровой безопасности, управление персоналом.

D. Zatonatskiy, PhD student

The National Institute for Strategic Studies, Kyiv, Ukraine

DIAGNOSTICS OF INSIDER RISKS AND THREATS IN PERSONNEL SECURITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

In today's fast-changing world, the issues of personnel security management are becoming increasingly important in order to protect enterprises against internal and external threats. The article analyzes modern foreign approaches to the detection of risks and threats in the system of personnel security management of the enterprise, identifies the strengths and weaknesses of the models within these approaches, and justifies the scope of their application. The aim of the paper is to analyze critically the models of identifying insider risks and threats and to substantiate the possibility of their implementation in the national practice of personnel security management of the enterprise. It is proved that the introduction of modern modeling methods will contribute to the strengthening of the systemic nature of the practice of providing personnel security under the influence of external and internal threats. The conducted analysis of the current toolkit for diagnosing insider risks and threats has shown the expediency of clustering existing models in two blocks-psychosocial models and the models based on the use of modern information and communication technologies to monitor the employee's activity. By argumentation of the positive and negative aspects of each model, it has been proved that in modern conditions

for the Ukrainian enterprises it is most expedient to use the Bayesian model because it is simple in implementation, allows for the individuality of each employee's activity and does not have ethical and legal constraints. Recommendations for introducing comprehensive and integrated personnel security systems for domestic enterprises to improve the practice of psychological diagnostics and monitoring of employee's actions are given, in particular, improvement of systems for collecting information about employees' behavioral indicators in the corporate environment and beyond. The necessity of using modern toolkit for diagnosing risks and threats, for instance, OCEAN and CHAMPION systems, is proved, that significantly improves personnel security management in the systems of economic safety of enterprises. It has been determined that according to the criterion of the expenditure, an effective toolkit for identifying insider risks and threats can be a model based on data on social and interactive activities of enterprise employees.

Keywords: personnel security, economic security, personnel security management, personnel security models, personnel management.

References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription:

1. Herasymenko, O.M., 2012. Modeling of the personnel security system of the subject of management. *Actual problems of economics*, 2, pp. 118-124.
2. Zachosova, N.V. and Nadochii, Ya. M., 2017. Areas of ensuring the reliability of personnel and personnel security of economic entities. *Black Sea Economic Studies*, 21, pp. 82-86.
3. Semenchenko, A.V., 2015. Improvement of personnel security as an element of strengthening of financial and economic security of the enterprise. *Business Inform*, 9, pp. 428-433.
4. Kavtysh, O. P., 2015. Systemic nature of personnel security of the enterprise. *Economic bulletin of NTUU "KPI"*, 12, pp. 181-189.
5. Burda, I. Ya., 2011. Monitoring personnel security of enterprises of the publishing and printing industry: methodical principles and results of testing. *The Scientific Bulletin of Lviv State University of Internal Affairs (economic series)*, 2, pp. 239-247.
6. Shevchenko, V. Ye., 2012. Personnel security of the enterprise: organizational and psychological aspects. *Scientific Notes of "KROK" University*, 14, pp. 124-129.
7. Panchenko, V.A., 2018. Scheme of actions of insiders in the system of personnel security of business entities. *Entrepreneurship and Trade*, 22, pp. 101-107.
8. Cherednychenko O. Yu., 2017. Topical issues of personnel security as an important component of the security system of an institution, institution, enterprise. *Honor and Law*, 4, pp. 44-48.
9. Cherchuk, L., 2017. Personnel Security Management in the Enterprise Personnel Management System. *Economic Journal Lesya Ukrainka Eastern European National University*, № 4. pp. 57-61.
10. Liashenko, O.M., 2013. Human security in the system of economic security of the enterprise. *Economics, Entrepreneurship, Management*, 25(2), pp. 274-279.
11. Al-Dhahri, S., Al-Sarti, M. & Abdul, A. (2017). Information Security Management System. *International Journal of Computer Applications*, 158(7), 29-33.
12. Greitzer, F.L., Kangas, L.J., Noonan, C.F., Dalton, A.C., & Hohimer, R.E. (2012). Identifying At-Risk Employees: Modeling Psychosocial Precursors of Potential Insider Threats. *45th Hawaii International Conference on System Sciences*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/261527163_Identifying_At-Risk_Employees_Modeling_Psychosocial_Precursors_of_Potential_Insider_Threats
13. Moore, A.P., Cappelli, D.M and Trzeciak R.F., 2008. "The "Big Picture" of Insider It Sabotage across U.S. Critical Infrastructures." in *Insider Attack and Cyber Security*, eds. SJ Stolfo, et al., Vol 39, pp. 17-52. Springer US.
14. Willison, R., 2009. Motivations for Employee Computer Crime: Understanding and Addressing Workplace Disgruntlement through the Application of Organisational Justice. Technical Rpt. Working Paper No. 1, Copenhagen Business School, Department of Informatics, Copenhagen, Denmark.
15. Shaw, ED, and LF Fischer, 2005. Ten Tales of Betrayal: The Threat to Corporate Infrastructures by Information Technology Insiders. Report 1 – Overview and General Observations. Technical Rpt. TR 0504.
16. Kramer, LA, RJ Heuer, Jr., and KS Crawford, 2005. Technological, Social, and Economic Trends That Are Increasing U.S. Vulnerability to Insider Espionage. Technical Rpt. TR 05-10, Defense Personnel Security Research Center, Monterey, CA.
17. Gudaitis, T.M., 1998. "The Missing Link in Information Security: Three Dimensional Profiling." *CyberPsychology & Behavior* 1:321-40.
18. *Five-factor personal questionnaire McCrae-Costa ("Big Five")*. [pdf] Project "Vseosvita". Available at: <<https://fc.vseosvita.ua/0010bc-73ae.pdf>> [Accessed 04 May 2019].
19. Keeney, M, et al, 2005. Insider Threat Study: Computer System Sabotage in Critical Infrastructure Sectors. Technical, U.S. Secret Service and Carnegie-Mellon University, Software Engineering Institute, CERT Coordination Center.
20. Workman, M, 2009. "A Field Study of Corporate Employee Monitoring: Attitudes, Absenteeism, and the Moderating Influences of Procedural Justice Perceptions." *Information and Organization* 19:218-32.
21. Wells, J.T., 2001. "Enemies Within." *Journal of Accountancy* 192:31-35.
22. Sokolowski, J.A., & Banks, C.M. (2015). Agent implementation for modeling insider threat. *Proceedings of the 2015 Winter Simulation Conference*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/302479872_Agent_implementation_for_modeling_insider_threat
23. Alahmadi, B.A., Legg, P.A., & Nurse, J.R. 2015. Using Internet Activity Profiling for Insider-threat Detection. *Proceedings of the 17th International Conference on Enterprise Information Systems*. Retrieved from <http://www.scitepress.org/DigitalLibrary/Link.aspx?doi=10.5220%2f0005480407090720>
24. Davis, C. and Fox, J. 1993. Excessive exercise and weight preoccupation in women. *Addictive Behaviors*, 18(2):201-211.
25. Axelrad, E.T., Sticha, P.J., Brdiczka, O., and Shen, J. 2013. A bayesian network model for predicting insider threats. In *Security and Privacy Workshops (SPW)*, 2013 IEEE, pages 82-89.
26. Shaw, E., Ruby, K., and Post, J. 1998. The insider threat to information systems: The psychology of the dangerous insider. *Security Awareness Bulletin*, 2(98):1-10.
27. J. B. Colombe, 2004. "Statistical profiling and visualization for detection of malicious insider attacks on computer networks," in *Proceedings of the 2004 ACM workshop on Visualization and data mining for computer security*, Washington DC, USA,
28. W. Eberle and L. Holder, "Applying graph-based anomaly detection approaches to the discovery of insider threats," in *Intelligence and Security Informatics*, 2009. ISI '09. IEEE International Conference on, 2009, pp. 206-208.
29. G. Gavai, K. Sricharan, D. Gunning, J. Hanley, M. Singhal, and R. Rolleston, 2015. "Supervised and unsupervised methods to detect insider threat from enterprise social and online activity data," *Journal of Wireless Mobile Networks, Ubiquitous Computing, and Dependable Applications (JoWUA)*, vol. 6, no. 4, pp. 47-63.

IMPACT OF BRAND IMAGE ON CAR BUYERS' CHOICE OF BRANDED PRODUCTS IN HIGH RISK MARKET

The study seeks to investigate the impact of brand image on consumer choice of branded products in Nigeria automobile market, focusing on (belief, assessment and satisfaction) of measuring brand image. A sample of 400 respondents was selected using convenience sampling method in Surulere Local Government on the Mainland of Lagos State, Nigeria. Through a structured questionnaire, data were collected and with the help of SPSS, analysis was made using both descriptive and inferential statistics. The results of the regression analysis revealed that all four null hypotheses tested were rejected, which shows that consumer choice of branded product to some extent depends on brand image.

Keywords: Brand image; Belief; Assessment; Satisfaction; Consumers Choice.

Introduction

Currently, customers are less devoted to a particular brand due to availability of many alternatives from which to choose. This, in effect makes consumers less concerned about sticking to a particular brand considering the saying that "Variety is the spice of life, but not when marketing is involved as a business especially when creating brand image to set sellers apart in competition". According to [1] consumers receive wide choices in product quality, features and prices, which makes buyers indecisive of what to choose from.

Obtaining competitive advantage and increasing market share is as a result of business organizations been able to withstand, survive and compete in today's intense business environment. However, [2] reported that many business organizations focus on designing new products and reducing prices of their products to remain in the market, secure advantage over competitors and to maximize market share. [3] further stated in [4] that price reduction policy might not influence buyer choice of product, and neither does launching or designing a new product affects consumer's choice considering the risk of failure resulting from heavy advert cost and huge competition for shelf space. [5; 6]. Thus, [7] and [8] claimed that a positive brand image is necessary for attaining competitive advantage and increasing market share. This is because a brand image that is well established may readily facilitate consumer loyalty and increase profit margin.

Therefore, in view of these stated scenarios, there is a call for a paradigm shift from emphasis on product quality, features, and price reduction to pursue the building of a viable brand image, thereby focusing on the consumer subjective perception of measuring brand image. And this serves to explain the reason(s) why firms need to emphasize the building and nurturing of a viable brand image that can stand the test of time which may ultimately affects consumer choice of branded products in automobile market. [9; 2; 10; 11 & 12].

A renowned marketing practitioner once said that products are conceptualized and produced in the factory, but brands are built and created in the minds of the consumer. [13]. If buyers/customers develop strong feelings for a particular brand, the marketing of that product would become easier. According to [14] when organizations provide similar products, and most especially in the automobile market, then management of brand image becomes very crucial in distinguishing the company's product from its competitors.

A marketing oriented organization will always aim at creating marketing strategies with the capabilities to

influence perception and attitude of consumers over competing brands, and by extension ensure that the image of the brand is positioned rightfully in consumer's mind so as to stimulate the purchase of the actual brand, thereby maximizing sales leading to increased market share. [10]. [10] further stated that brand image can be measured from attitude, assessment, belief and satisfaction from the perspectives of the consumers. In relation to this, [6] in [14] conceived that brand image can also be measured by (1). Brand value, (2). Brand attributes and (3). Brand association. By definition, Brand value denotes the performance, functions and conditions that are expected of the brand; brand attributes is the link that connect the brand attributes and perception of consumers; whilst brand association focuses on extent of relationship and connection between the consumer and organization's products. But for the purpose of this study, the intention is to focus on consumers' subjective perception of measuring brand image. And by and large, few studies have validated that consumers' subjective perception will contribute greatly to brand image. [15; 16 & 17] in [15].

[9] later concluded that consumers always consider branded product as a way of getting required satisfaction, to reflect their status symbol and as well prefer to buy products whose brand image is well recognized.

Mercedesbenz represents the strongest car in this dispensation globally. However, its stand in the automobile market is very strong as it has been able to withstand intense competition in the automobile industry. The success of Mercedesbenz is driven by its strategy to build and maintain the image of its brand. [18; 19].

• Research objectives

The study aim is to ascertain the relationships that exist between brand image and consumer's choice of branded product.

- To determine the relationship between belief as a measure of brand image and consumer choice of branded product.

- To examine the relationship that exists between assessment as a measure of brand image and consumer choice.

- To identify the relationship between satisfaction as a measure of brand image and consumer choice of branded product.

• Research hypotheses

H₀₁: There is no significant relationship between brand image and consumer choice of branded product.

H_{0i}: There is no significant relationship between belief as a measure of brand image and consumers' choice of branded product.

H_{0iii}: There is no significant relationship between assessment as a measure of brand image and consumer choice of branded product.

H_{0iv}: There is no significant relationship between satisfaction as a measure of brand image and consumers' choice of branded product.

- **Research questions**

This study will provide answers to the following questions:

1. what relationship exist between brand image and consumers choice of branded product?

2. what relationship exist between belief as measure of brand image and consumer choice of branded product?

3. what relationship exist between assessment as a measure of brand image affect consumers' choice of branded product?

4. what relationship exist between satisfaction as a measure of brand image and consumers' choice of branded product?

2.0 Literature review

2.1 Conceptual model

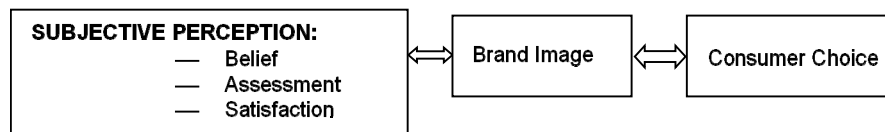


Fig. 1. Conceptual framework of the study

Source: Conceived by the researcher

2.1.1. Conceptual clarification

Earlier times, brand name was used to identify and separate products from their competing counterparts. The word brand originated from the Old Norse word "brandr", which was translated as burn. Branding history dates back as far as human civilization when people started to burn scar on their cattles for proper identification. Furthermore, branding was used in the past in pottery and latter to identify the source of handcrafted goods. [20].

A brand is an important aspect of product which consumers use as a yardstick for value. [14] Defines brand as a "name, sign, symbol, term, design or combination of these that an organization uses to identify and differentiates its product from that of competitors".

[21] reported that an image is the set of attitudes, perceptions that the consumer uses to qualify a product. Likewise, [22] noted in [23] that an image is the mental ability on the part of the consumer for selecting impression among floods of impressions. However, a product that survive and gain higher position, holds favorable image before the consumers.

Brand image is an indispensable phenomenon in marketing and in business environment in general as [24] quoted in [23] that "When a brand image is successful, consumers quickly identifies its needs and differentiate is from competing brands which relatively increases the likelihood of purchasing the product".

Thus, brand image has been conceived and operationalized in several ways. [17] defined brand image as "is the perceptions of product which is reflected in brand association, perception, attributes, benefits, and attitude in the customers' memory". In the same vein, [16] also conceived that it is a set association, structured in meaningful ways. [25] further explained that brand image has been measured on the basis of brand attributes, benefits, attitude, belief and satisfaction.

[26] observed that brand image could also be identified and measured from the product physical appearance that later leads to either decreased or increased perception in consumers' mind. [27] later suggested a Multi Dimensional Scaling Approach to measuring brand image which includes the favorability, strength, and uniqueness of brand association, value and characteristics.

[28] reported that marketing scholars are yet to agree on the measuring variables of brand image, but viewed that brand image is a perception consumer has towards a particular brand which reflects in brand association of consumers' mind.

However, the favorability of brand association is strengthened by consumers' belief, brand attributes and benefits. It is a very helpful tool for marketers in the sense that it creates a very strong image in consumers mind in a competitive market. [29].

According to [10] there is a relationship between consumers' subjective perception and brand image, ably defined by attitude, belief, assessment and satisfaction. From Figure 1, Consumers choice of branded product tends to beinfluenced by present or past experiences about the brand. In other words, consumers past and present belief, assessment and satisfaction have the potential to create a brand image either on a negative or positive note and by extension the buyer/consumer choice.

[30] posits that subjective perception is an opinion or judgment formed by an individual's personalexperience, skills, knowledge and/or view of life. Through acting and learning, consumers acquire their beliefs concerning a particular branded offering which in turn influences their purchase behavior.

A belief is said to be a descriptive thought that a person holds about a brand. However, since this belief determines the purchase of a product and brand image, it is therefore important for marketers to act strategically on the belief consumers carry in their heads concerning a particular product.

[31] posited that consumer satisfactionderives importantly froma substantial level of self-fulfillment. He equally added that it could also be described as the judgment received from consuming a product.

[32] conceived consumer satisfaction as response that is engineered by reasoned evaluative processes whereby beliefs are compared with ones value. Conceptually, consumer satisfaction is an outcome of a purchase as a result of buyers' comparison of cost and reward. [33].

2.1.2. Consumer choice

Empirical investigations have validated that consumer choice behavior can be studied through the classical five-step of consumer purchase decisions from marketing

perspective. Namely, (Need recognition, Information search, Evaluation of alternatives, Purchase decision, Post-purchase evaluation). [34].

Consumers are most often faced with the decision to choose from a pool of alternatives and will also search for more additional alternatives before coming to a particular choice. According to [35] Consumers will always make choices on the basis of known alternatives and will go extra mile to unveil additional alternatives through search.

Consumer preference for a particular brand is usually based on a combination of factors that may vary across the consumers/buyers. By and Large, these factors are as a result of favorability, strength, and uniqueness of brand association, brand value and brand characteristics. While other factors include attitude, belief, assessment and satisfaction about the brand. [36].

2.2 Theoretical framework

Customer based brand equity (cbbbe) model by keller

Brand image will always contribute to enhancing reputation, differentiation and having a positive influence on consumers' choice, again it is equally reported that when a brand image is very strong, it tends to build unforgettable images in consumers' minds. [17].

According to [37] customer based brand equity model derived from two pyramids, one on the right and the other on the left. The one the right is based on a four step program to building strong and realistic brand image. The right pyramid connotes that the success of every step is dependent on the success of previously achieved step. Hence gaining significant image for automobile products demands getting to the top of the pyramid. That is, from Brand identity to meaning, to responses and lastly to Brand relationships. Thus, the other pyramid on the left is based on six steps of emotional brand image building blocks which include imagery, judgments, resonance, salience and feeling. Ultimately, the objective is to get to the top of the pyramid.

Hume's theory of belief

According to this theory of belief, Hume stated that a belief is a conceived idea in an ideological way/manner. Hume's statement of belief can be further categorized in different ways.

A belief is a perception of feelings in the mind, which can also be interpreted as a form of perception conceived in a certain manner that affects an individual either by virtue of impression and/or relation. ([38] & [39]).

Rational Choice Theory

[40] quoted that "people react quickly to action they believe would yield positive outcome, when faced with several course of actions".

This theory explains that social and economic modeling could as well represent individual behavior. In [41], [42] asserted that rational choice theory is when the balancing cost of an individual is against individual benefits which can later lead to maximum personal advantage.

[43] reported that the theory is a determinant of an individual choice. And that the behavior of an individual is as a result of his/her aggregate social behavior and individual decision making.

Therefore, the assumption of this theory implies that individual's preferences among various alternatives, provides the opportunity to determine and attain a preferable option. Moreover, the individual can always choose from available alternatives. Thus the agents can now take records of information available, benefits, probabilities of events so

as to determine and consistently act to preferences of best action of choices.

2.3 Empirical review

[15] discovered in his study that brand image is positively correlated with customer choice and satisfaction. This discovery supported the findings of [13] that brand image and name had a powerful relationship with consumer purchase behavior.

Subsequently, [1] affirmed that firms should concentrate more of their resources to building brand image in other to achieve consumer satisfaction, and by extension create and develop brand loyalty.

[10] further clarified in his study that significant relationship exist between consumers' subjective perception and brand image, which he identified as attitude, belief, assessment and satisfaction.

A comparative study of [20] revealed a significant relationship between brand association and customer loyalty, while customer satisfaction was found to be strongly related to customer loyalty.

A conceptual model of [30] conceptualized that brand image gave firms competitive advantage over competing branded products in the market place leading to high sales performance, goodwill, trust and credibility in consumers' minds. [44] revealed that consumer buying decision is influenced by brand loyalty, brand image and advertising.

According to the studies carried out by [4] the following conclusions were arrived at that brand loyalty is positively influenced by brand affect, brand trust and brand image, and that brand loyalty plays a fundamental role in mediating the relationship between brand extension, brand affect, brand image and brand trust.

[9] strongly believed that there is a positive relationship between consumer buying decision and brand image. [24] also inducted that brand image will help branded product to establish effective marketing strategies.

[45] indicated in his study that brand image will positively influence customer loyalty and also boost consumers' commitment. He also concluded in his empirical study that brand image significantly affect sales.

However, the study outcome of [2] revealed that brand equity is a function of brand loyalty and brand image, but concluded that firms' long term survival strongly depends on brand loyalty.

Conclusively, by exploring and reviewing various empirical studies on brand image, it is clear that these studies only focus and agree on brand image, brand loyalty and their effect on consumer buying behavior. However, these studies are few and limited on the study of the effect of brand image and consumer choice decision of branded product most especially in Nigeria automobile market.

1. Materials and methods

Research design

Descriptive research design was used, employing cross sectional survey method in data collection.

Population of study

It shall consist of consumers in Surulere Local Government on the Mainland of Lagos State, Nigeria. The population was estimated to be 503,975 from the last population census 2006.

Sample size and selection

The sample size is estimated using the Yamane Equation with the following form:

$$n = \frac{N}{1+N(e)^2}$$

where: n= Sample size

N= Total population

e = Sampling error (0.05).

On the strength of this equation, 400 respondents were obtained for data collection. This total number of respondent was obtained from the population through convenience sampling method.

Instrumentation

Questionnaire is the instrument used for data collection. This instrument takes the form of multiple choice or close-ended design. This instrument is preferred to its open-ended counterparts because it offers easy application and very high response rate.

Pilot study

The questionnaire instrument was subjected to a pilot study for test of validity and reliability in order to establish that the instrument is viable and suitable for data collection. Content validity was considered and achieved by giving the questionnaire instrument to a number of lecturers and postgraduate/doctoral students of University of Lagos, Nigeria. However, suggestions and corrections were made and immediately effected to ensure that the instrument is suitable for data collection.

The reliability test was also achieved through cronbach's alpha test for the constructs involved in the study. The reliability test seeks to ensure that the instrument is consistent in its measuring of variables of research/study interest. The minimum cut-off point is generally 0.6 (Hair et al., 1992). Table 1 below details the Cronbach's alpha coefficients across the variables involved in this study.

Table 1. Reliability test

S/No.	Constructs	No. of Items	Cronbach's Alpha
1.	Consumer Belief	7	.764
2.	Consumer Assessment	5	.708
3.	Consumer Satisfaction	10	.772
4.	Consumer Choice	3	.791

Source: Authors computation, 2019.

Administration of questionnaire

Having determined the tests of reliability and validity of the instruments, same was finally administered on the sampling units of four hundred (400) respondents by mail questionnaire approach. The copies of the questionnaire were retrieved from the respondents after a week of the administration. The time frame was needed in order to avoid putting the respondents under pressure and so prevents the incidence of bias. Subsequently, data were subjected to statistical analysis as detailed below.

Statistical analyses

Data were analyzed using both the descriptive and inferential statistical tools and more importantly multiple regression analysis through the medium of SPSS vs 23.

2. Results of data analyses

4.1. Descriptive statistics

Table 2 is the descriptive statistics showing the mean value of belief is 4.5694, while the standard deviation is 0.62408, also the mean value of assessment is 4.2500 while the standard deviation is 0.81793, furthermore the mean value of consumer satisfaction is 4.2639, while the standard deviation is 0.67120, finally the mean of consumer choice which serves as the dependent variable is 4.2639 while the standard deviation is 0.64988.

Table 2. Descriptive Statistics

Constructs	Mean	Std. Deviation	N
Belief	4.5694	.62408	400
Assessment	4.2500	.81793	400
Satisfaction	4.2639	.67120	400
Consumer Choice	4.2639	.64988	400

Source: Authors computation, 2019.

4.2 Inferential statistics

Hypotheses developed for the purpose of this study were tested using Multiple Regression Statistics. Table 3, 4, and 5 shows the Multiple Regression results emanating from the testing of hypotheses. From the results shown below, the result of the regression analysis suggested three significant models; Consumer belief managed to explain 46% of variance of consumer choice followed by Consumer assessment which explained 96% while Consumer satisfaction explained 47% of dependent variable. Four hypotheses were developed after reviewing the existing literature; **H_{0i}**: There is no significant relationship between brand image and consumer choice of branded product. **H_{0ii}**: Belief as a measure of brand image has no effect on consumers' choice of branded product. **H_{0iii}**: There is no

significant relationship between assessment as a measure of brand image and consumer choice. **H_{0iv}**: Satisfaction as a measure of brand image does not have any impact on consumers' choice of branded product. The result of regression analysis shown in below table shows that brand image (Consumer belief, assessment and satisfaction) had significant and positive relationship with consumer choice.

Regression analyses

Based on theoretical and empirical literatures, the following regression model was specified and adopted for this study:

Regression Model/Equation

$$CC = \beta_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3$$

Where CC= Consumer Choice. This is the dependent variable of the study.

The independent variables of the study are as follows:

X_1 = Belief

X_2 = Assessment

X_3 = Satisfaction.

From the regression equation above,

β_0 = This is the regression intercept.

b_1 = .460

b_2 = .960

b_3 = .470

R Square= 0.616

Regression

$$Y_1 = 3.500 + 0.460X_1 + 0.960X_2 + 0.470X_3$$

Equation

Table 3. Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.785 ^a	.616	.595	2.65700

1. Predictors: (Constant), Consumer belief, Assessment, Satisfaction.

Source: Data Analysis, 2019.

In this section, Table 3 displays the value of R=0.785 and the coefficient of determination (Rsquare) of 0.616. This suggests the notion that 61.6% variance in consumer choice

(Y) is influenced by the three variables used to measure brand image which are consumer belief (X_1), assessment (X_2) and satisfaction (X_3).

Table 4. ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	.634	3	.211	.490	.002 ^b
Residual	29.352	68	.432		
Total	29.986	71			

a. Dependent Variable: Consumer choice.

2. Predictors: (Constant), Consumer belief, Assessment, Satisfaction.

Source: Data Analysis, 2019.

Table 4 displays a probability level of significance value of (0.002). Therefore, the probability (0.002) is much smaller than 0.05, then the multiple regression models can be used to predict consumer choice of branded product. Or

in other words, belief (X_1), assessment (X_2) and satisfaction (X_3) has significant effect on consumer choice of branded product (Y).

Table 5. Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.500	.761		4.601	.000
	Consumer belief.	.460	.126	.440	.361	.019
	Assessment.	.960	.094	.231	1.020	.011
	Satisfaction.	.470	.095	.610	.501	.018

1. Dependent Variable: Consumer choice.

Source: Data Analysis, 2019.

This section of analyses as detailed in table 5 indicates a significant and positive relationship between consumer belief and consumer choice (Y), $0.019 < 0.05$. Thus, improvement in consumer belief may influence consumer choice of branded product(s) by 46%.

Similarly, there is an indication that there is a significant and substantial relationship between consumer assessment and consumer choice (Y), $0.011 < 0.05$. Thus, improvement in consumer assessments may greatly influence consumer choice of branded product(s) by 96%.

Finally, there is also a significant and positive relationship between consumer satisfaction and consumer choice of branded products (Y), $0.018 < 0.05$. Thus, improvement in consumer satisfaction may influence consumer choice of branded product(s) by 47%.

5. Discussion and conclusion

5.1. Discussion of Findings

Findings from this study have shown that buyers consider the three identified variables in their choice of branded product in spite of their varied differences. That is, consumer belief, assessment and satisfaction.

The above results show that consumer choice of branded product is correlated and influenced by brand image (belief, assessment and satisfaction). This however confirms the studies of [15; 13; 10 and 46].

Regression analysis shows that the 61.6% variation in consumer choice is explained by these given factors of belief, assessment and satisfaction. Furthermore, all four null hypotheses were rejected which shows that consumer choice of branded product to some extent depends on the brand image.

5.2. Conclusion and Recommendation

Marketing process does not end with the production and introduction of a branded product into the market place, but must continue with the regular monitoring of the performance of the product in the market place alongside the competing alternatives.

The result of this study indicated that belief, assessment, and satisfaction are positive and significantly related to consumer choice of branded products. Consumers do not buy products, but buy the benefits. It is therefore important for marketing practitioners to consistently monitor in

practical terms the belief, assessments and satisfaction from which the brand image is created.

Any wrong belief, poor assessment and dissatisfaction will surely dent the image of the brand which should not be allowed by the marketer in practical terms. Therefore, efforts should not be spared in upgrading the belief, assessment and satisfaction of the consumer on a sustainable basis in order to keep the brand image alive.

Therefore, in light of the analysis and interpretations and based on the review of various empirical studies on brand image, it is recommended that Nigeria automobile market should focus more on consumer belief, assessment and satisfaction.

References:

- Saeed R., Lodhi, R.N., Mehmood A., Ishfaq, U., Dustgeer F., Sami A., Mahmood Z., ... Ahmad, M. 2013. Effect of brand image on brand loyalty and role of customer satisfaction in it. *World Applied Science Journal*, 26(10), 1366-1370.
- Subramuniam A., Al Mamun, A., Yakthamarani P. & Zainol, N.R. 2014. Effect of brand loyalty, image and quality on brand equity: A study among bank islam consumers in Kelantan, Malaysia. *Asian Social Science*, 10(14).
- Yoo B., Donthu N. and Lee, S. 2000. An examination of selected marketing mix elements and brand equity. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(2), 195-211.
- Anwar A., Gulzar A., Sohail F.B., & Akram S.N. 2011. Impact of brand image, trust and affect on consumer brand extension attitude: The mediating role of brand loyalty. *International Journal of Economics and Management Sciences*, 1(5), 73-79.
- Panwar & Bapt. 2007. New product launch strategies: Insight from distributors survey. *South Asian Journal of Management*, 82.
- Aaker David, A. 1995. "Building strong brand", New York, Free Press, 380.
- Erenkol A.D. & Deygan, A. 2010. Customer perceived brand equity and a research on the customers of Bellona which is a Turkish furniture brand. *The Journal of American Academy of Business*, 10(1), 93-109.
- Olson T. 2009. Build business using social networks, Pc world, retrieved from http://www.pcworld.com/businesscenter/article/159309/build_business_using_social_networks.html.
- Malik M.E., Nakeem B. & Munwar, M. 2012. Brand image: Past, present and future. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(12), 13069-13075.
- Zhang Y. 2015. The impact of brand image on consumer behavior: A literature review. *Open Journal of Business and Management*, 3, 58-62.
- Adil M. 2012. The influence of brand image on sales. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(4), 3552-3556.
- Shehzad U., Ahmad S., Iqbal K., Nawaz M. & Usman, S. 2014. Influence of brand name on consumer choice and decision. *IOSR Journal of Business and Management*, 16(6), 72-76.
- Kotler P. & Armstrong G. 2012. *Principles of marketing*, 14th ed. New Jersey, Pearson education, Inc.
- Chien-Hsiung L. 2011. Study on the relations between the brand image and customers satisfaction in catering business. *African Journal of Business Management*, 5(18), 7732-7739.
- Aaker D. 1991. *Managing brand equity: Capitalizing on the value of brand name*. New York, The Free Press.
- Keller K.L. 1993. Conceptualizing, measuring and managing customer-based brand equity. *Journal of Marketing*, 57(1), 1-22.
- Yasin N.M., Noor M.N., & Mohamad O. 2007. Does image of country of origin matter to brand equity? *Journal of Product and Brand Management*, 16(1), 38-48.
- Tangkudung A. 2002. Berbagi: ilmudenganredangtradisional. (<http://www.sinarharapan.co.id/berita.html>, retrieved October 12, 2011).
- Andreani F., Taniaji T.L. & Puspitasari R.N. M. 2012. The impact of brand image, customer loyalty with customer satisfaction as a mediator in McDonald's. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 14(1), 64-71.
- Hasan T. 2008. *Influence of brand name on consumer decision in car choice*, Umea School Business and Economics, Department of Business Administration, Master Thesis.
- Kotler P. 2001. *A framework of marketing management*. Upper saddle river, NJ: Prentice-Hall.
- Reynolds W.H. 1965. The role of the consumer in image building. *California Management Review*, 7(3), 69-76.
- Sondoh Jr. S.L., Omar M.W. & Wahid N.A. 2007. The effect of brand image on overall satisfaction and loyalty intention in the context of color cosmetic. *Asian Academy of Management Journal*, 12(1), 83-107.
- Hsieh M.H., Pan S.L., & Setiono R. 2004. Product, corporate, and country-image dimensions and purchase behavior: A multicountry analysis. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 32(3), 251-270.
- Koo D.M., 2003. Inter-relationships among store images, store satisfaction and store loyalty among Korean discount retail parents. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 42-71.
- Martinez E. 2002. The effect of brand extension strategies upon brand image. Zaragoza: Facultad de ciencias Economicas Empresariales, The University of Zaragoza Press.
- Keller K.L. 2003. *Strategic brand management: Building, measuring and image brand equity*. New Jersey: Upper Saddle River.
- Keller K.L. 1998. Conceptualizing, measuring and managing customer-based brand equity. *Journal of Marketing*, 57(1), 1-22.
- Latif W.B., Islam M.A. Rahman, A., Mohamad M. & Kongsompong, K. 2016. Conceptual framework of brand image for tourism industry: Tourism management and advertisement as moderators. *Journal of Tourism Management*, 3(1), 1-9.
- Nagra M. 2016. Life coach mentor, Berkshire, UK.
- Oliver R.L. 1997. *Satisfaction: A Behavioral Perspective on the Consumer*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Westbrook R., & Reilly M.D. 1983. "Value-Percept Disparity: An Alternative to the Disconfirmation of Expectations Theory of Consumer Satisfaction." *Advances in Consumer Research* 10. Eds. Richard P. Bagozzi and Alice M. Tybout. Ann Arbor, MI: Association for Consumer Research, 256-261.
- Churchill G. A., and Surprenant, C. 1982. "An Investigation into the Determinants of Customer Satisfaction." *Journal of Marketing Research*, 491-504.
- Karjaluo H., Karvonen J., Kesti M., Koivumaki M., Pakola J., Ristola A. & Salo, J. 2005. Factors affecting consumer choice of mobile phones: Two studies from Finland. *Journal of Euromarketing*, 14(3), 59-82.
- Ge X., Brigden N., & Haubl G. 2015. The preference-signaling effect of search. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 244-256. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jcps.2014.09.003>.
- Isik A. & Yasar M.F. 2015. Effect of brand on consumer preferences: A study in Tarkmunistan. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 8(16), 139-150.
- Keller K. 2008. *Strategic Brand Management*. New Jersey, USA: Pearson Education.
- Gorman M.M. 1993. Hume's theory of belief, Hume studies, 19(1), 89-102.
- Hume D. 1987. *A treatise of Human nature*, Ed. L.A. Selby-Bigge, 2nd ed. Rev. Ed. P.H. Niddich. Oxford: Clarendon Press.
- Elster J. 1989. Social norms and economic theory. *Journal of Economic Perspectives, American Economic Association*, 3(4), 99-117.
- Ogu M.I. 2013. Rational choice theory: Assumptions, strengths & greatest weakness in application outside the Western milieu context. *Arabian Journal of Business and Management Review*, 1(3).
- Friedman M. 1953. *Essays in positive economics*, Chicago, University of Chicago Press.
- Blume L.E. & Easley D. 2008. "Rationality" *The new palgrave dictionary of economics*, 2nd ed. Abstract by abstract and pre-publication copy.
- Durrani B.A., Godil D.I., & Baig, M.U. 2015. Impact of brand image on buying behavior among teenagers. *European Scientific Journal*, 11(5).
- Adil M. 2012. The influence of brand image on sales. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(4), 3552-3556.
- Durrani B.A., Godil D.I., & Baig M.U. 2015. Impact of brand image on buying behavior among teenagers. *European Scientific Journal*, 11(5).

Received: 01/04/19

1st Revision: 7/04/19

Accepted: 16/04/19

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

П. Лапідо, доктор філософії, доц.,
О. Акеке, асп.
Університет Лагосу, Лагос, Нігерія

ВПЛИВ ІМІДЖУ БРЕНДУ НА ВИБІР ПОКУПЦЕМ АВТОМОБІЛЯ ФІРМОВИХ ПРОДУКТІВ НА ВИСОКОРИЗИКОВИХ РИНКАХ

Метою цього дослідження є вивчення впливу іміджу бренду на споживчий вибір брендів продуктів на автомобільному ринку Нігерії з акцентом на вимірювання (вірою, оцінкою і задоволенням) іміджу бренду. Вибірка з 400 респондентів була відібрана з використанням нерепрезентативного методу вибірки в районі місцевого урядування Серулер міста Лагос, Нігерія. Із використанням структурованої анкети були зібрані дані, і за допомогою пакету програм обробки статистичних даних для соціальної науки – SPSS був проведений аналіз із використанням як описової, так і інференційної статистики. Результати регресійного аналізу виявили, що всі чотири перевірені гіпотези були відхилені, а це показує, що споживчий вибір бренду певною мірою залежить від іміджу бренду.

Ключові слова: імідж бренду; віра; оцінка; задоволення; вибір споживачів.

П. Лапидо, доктор філософії, доц.,
А. Акеке, асп.
Університет Лагоса, Лагос, Нігерія

ВЛИЯНИЕ ИМИДЖА БРЕНДА НА ВЫБОР ПОКУПАТЕЛЕМ АВТОМОБИЛЯ ФИРМЕННЫХ ПРОДУКТОВ НА ВЫСОКОРИСКОВЫХ РЫНКАХ

Целью данного исследования является изучение влияния имиджа бренда на потребительский выбор брендовых продуктов на автомобильном рынке Нигерии с акцентом на измерения (верой, оценкой и удовлетворением) имиджа бренда. Выборка из 400 респондентов была отобрана с использованием нерепрезентативного метода выборки в районе местного управления Серулере города Лагос, Нигерия. С использованием структурированной анкеты были собраны данные, и с помощью пакета программ обработки статистических данных для социальной науки – SPSS был проведен анализ с использованием как описательной, так и инференциальной статистики. Результаты регрессионного анализа показали, что все четыре проверенных гипотезы были отвергнуты, а это свидетельствует о том, что потребительский выбор бренда в определенной степени зависит от имиджа бренда.

Ключевые слова: имидж бренда; вера; оценка; удовлетворение; выбор потребителей.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2019; 3(204): 34-40

УДК 338.246.027:631.11(477)

JEL classification: F36, G18, H53

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/5>

K. Lawler, Professor
ORCID iD 0000-002-3409-6755
University of Kuwait, Kuwait,
T. Vlasova, Visiting Research Fellow
ORCID iD 0000-0002-5000-6756,
A. Moscardini, Visiting Professor
ORCID ID-0000-0003-4951-0848
Northumbria University, UK

USING SYSTEM DYNAMICS IN MACROECONOMICS

In our previous studies, the authors argued that Economic Science in particular the sub-field of macroeconomics needed a profound reset and upgrade. It must use the systemic and cybernetic tools that are now available. This paper promotes a new paradigm and presents three examples that illustrate how a judicious application of systems theory can help to better understand the problem and offers a tool (System Dynamics) as a means of obtaining meaningful solutions.

Keywords: Economics, System Dynamics, Causal Modelling.

Extended Abstract

There are several leading macroeconomic theorists who have overtly criticized the current state of macroeconomics. Prominent among these are Romer [32], Hoover [13], Blanchard [3] and Stiglitz [39]. Their argument is that modern macroeconomics has produced fractured dichotomies in research methodology and macroeconomic policy development. Solow [37] argues that the current state of macroeconomics, featuring models with market clearing, rational agents and perfect competition, produces irrelevant policy implications for practical policy choices. Solow, (ibid) contends that new classical theorists (op cit, Chari, ibid) claim such Dynamic Stochastic General Equilibrium macroeconomic models (DSGE) can be generalized into capitalist growth models which apply in all time spectrums. Such models are billed as being able to configure the behavioural pattern of capitalist economy for all equilibrium growth trajectories. Solow (ibid) correctly points out that many of these new classical models are merely dressed-up versions of the vintage idealised savings/growth model developed in the 1920's [28]. The heroic assumptions made in DSGE macroeconomic models, [20] appear to Solow (ibid) to be so highly abstracted that they amount to arguing that the economy can be treated, for analytical purposes, as a single optimizing unit. This is a gross over-simplification that virtually ignores short or, long run disequilibrium income effects. This presumes that all sectors of the macroeconomy can be constructed as Walrasian general equilibrium systems, where all trades are efficient, and optimizing behaviour reduces monetary policy to an irrelevant alternative, which acts merely as a medium of exchange to fix price levels [11]. Dynamic versions of this genre, which focus on the real business cycle idea, argue that recessions/booms are the result of negative/positive technology shocks. Solow's (ibid) perspective on this conundrum is essentially similar to that of Romer (ibid) where

the residual in the Solow growth model Abramovitz, [1] determines boom and slump given the key optimising role of inter-temporal work /leisure choice patterns of rational agents. [2, 19, 22] argues a case, which to a degree foreshadows the critique offered by Solow (ibid), which takes a similar, if softer line, on the New Classical revolution in macroeconomics. However, Mankiw (ibid) also offers an acute perspective on the historical development of this sub revolutionary school and related new Keynesian evolutions. Mankiw (ibid) critically proposes that macroeconomics should be developed as a sub discipline to tackle huge practical problems – such as the emergence on mass unemployment in the 1930's. Keynesian economics developed just as a practical subject like dentistry progressed to solve painful urgent issues. Mankiw (ibid) gets the right balance arguing that all that the rational expectations revolution promised in the 1970's and 1980's has not delivered a unique Eldorado or, indeed a widespread policy pay off. Hence the fiscal policy initiatives delivered by President G.W. Bush as espoused by the Council of Economic Advisors on taxes have a solid old vintage Keynesian flavour which now possess universal appeal and applications. So, on practical policy matters: economists can be considered as engineers with Keynesian policy advice still dominate in the USA and Europe and flavour all policy debates and outcomes [5, 24]. As Romer (ibid) contends, in a parallel with string theory in physics, the current state of theoretical macroeconomics hints at failure in mode in the science. Hence new classical models ascribe changes in core macroeconomic variables to imaginary forces uninfluenced by the behaviour of any agents. Empirical policy-oriented macroeconomics which advises governments thus faces a chasm in scientific thinking. This cleavage creates divisions in the political / economics debates which has coloured the debate around the benefits, and costs of Brexit on all sides: whether for Deals

or No Deals and perceived potential outcomes. The pure theory of macroeconomics does not clear the issues on fundamental policy but merely muddies the waters of debate. This paper argues that such debates are missing the point – it is the underlying paradigm that needs to change.

Choice of Paradigm

When the subject, Economics, originated 250 years ago, the dominant paradigm was the scientific paradigm initiated by Newton. [15] This presumed, a deterministic, logical, harmonious, predominately linear structure where chance does not play a significant role. Its success rests upon its ability to "analyse" which rests on the assumption that parts of the whole can be analysed and improved in isolation and then assembled into the whole. The systems paradigm takes a holistic or "synthesising" view. It stresses that all observable parts are inter-dependent. Moreover, significantly, that all forces are knowable allowing for non-obvious and sometimes unexpected dependencies between agents and encompasses the idea of self-adaptation.

Within the systems paradigm, there are various methodologies such as Systems Thinking [36], Cybernetics [9], Soft Systems Methodology [6] and System Dynamics. [10]. This paper uses the ideas of System Dynamics. In the 1950's, Forrester, who had already made a significant contribution to Science by inventing the digital memory for the first computer, was teaching economics at MIT. He realised that the mathematical capabilities of the students were not sufficient to fully appreciate the intricacies of the subject and with his computing background devised software, which would enable the students to build complicated models without getting tied down in mathematical complications. These were dynamics rather than static models and used the new way of thinking, System Thinking, which had evolved after the Second World War. Thus, the discipline of System Dynamics (SD) was born.

Kennedy [16] emphasises that a key feature of SD is the concept of feedback, which is construed in the context of a loop that is comprised of several variables that are in turn, interconnected by their effects. It soon became clear that there are two identifiable perspectives related to SD, namely: (1) the quantitative; and (2) the qualitative paradigms. The quantitative paradigm needs simulation software which was developed by Richardson and Pugh [30] and Richmond [31] who added a graphic user interface. A debate regarding which paradigm is better – quantitative or qualitative, emerged during the late 1970s. For some authors such as Coyle [7], the quantitative paradigm is an effective means to simulate the dynamics of a given problem from which an understanding of the system can be generated into policies in order to improve and enhance the behaviour of the system in question." However, Wolstenholme [40] and Besiou, Stapleton & Van Wassenhove [4] argued that the qualitative paradigm is an effective precursor to simulation. More recently, Coyle [7] recognised that a major drawback of the quantitative paradigm is that when modelling hard variables, there are certain quantification difficulties that must be addressed by the researcher. He conceded the importance of using the qualitative paradigm in gaining a better understanding of the problem in question by claiming that there is great value in using causal diagrams. He identified five roles for qualitative models: (1) they simplify the description of very complex problems; (2) they effectively show relationships between items in the model; (3) they facilitate the easy identification of feedback loops which help explain system behaviour; (4) they help "identify the wider contexts of a modelling task" and (5) they serve the basis for a quantified Most researchers, such as Richardson [29], now take a balanced view and assert that both paradigms have advantages and

limitations and that the researcher must know when to 'map' and when to 'model'.

This paper demonstrates how the qualitative aspect of SD is useful by using causal modelling. In these models, variables are connected by arrows which represent causal links, i.e. A causes B. It should be noted that, when considering this link, all other links are disregarded i.e. A causes B irrespective of any other influences. Obviously, this is not true, but the interdependencies are modelled by completing the chains and forming loops. Thus, the full complexity of a system can be modelled. All links are either positive or negative depending whether the dependence is in the same direction (increase in A causes an increase in B) or negative (increase in A causes a decrease in B). These are the only two possibilities. The loops that are formed are termed feedback loops and they themselves have either a positive or negative characteristic. They are either positive feedback loops which are self-perpetuating (forever increasing or decreasing) or negative feedback loops which are balancing. The long-term nature of the system can be determined by the number of positive or negative loops. A preponderance of positive loops warns that the system could spiral out of control where a preponderance of negative loops indicates the system will eventually settle down in the long term i.e. be self-adjusting.

To complete the System Dynamic cycle, the causal loops (qualitative) can be transformed into quantitative models using the System Dynamics software (Stella, Vensim, Powersim). This involves entering data, and graphs and tables can be obtained as output. In this paper, we demonstrate our criticisms of the current state of microeconomics by using the qualitative stage of System Dynamics.

Twenty years ago, the authors published an article in Economic Issues on an alternative pedagogy for Economics, which involved using System Dynamics [25]. The thrust of this paper is to use their experience of twenty years teaching and research, to improve on the argument.

Three System Dynamic Observations

In this section we will consider three examples that use the following system ideas.

1. Taking a holistic view of the system
2. The dangers of aggregation
3. The idea of self-regulating systems

1. Example One: Taking an Holistic View:

As an illustration of the need to take a holistic view, let us consider the problem of Brexit. A typical economic analysis of Brexit is first presented.

"Depending on one's School of thought, there is a plethora of views on the potential future growth, trade and development issues for the UK economy which reflect respective proclivities for free trade, (Laissez – Faire, New – Classical) and various versions of New Keynesian – passive interventionism. The radical New Classical (typified by ardent Brexiteers) School argues that a doom – gloom scenario for Brexit is irrelevant since a pure free trade outcome potentially maximizes welfare for all citizens irrespective of short run problems of interruption in trade and FDI flows. This School argue that intertemporal choice by UK agents will maximize total utility if the UK moves to a zero tariff WTO scenario – hence a UK departure with No Deal is a perfect default strategy for the UK government. By contrast, New Keynesian scenarios typified in Bank of England reports on impact issues of Brexit play up the disruptions to trade, and that the potential financial severance of the UK finance sectors from the EU will harm future growth and trade trajectories such that per capita income levels will progressively decline over a 5-10-year time spectrum."

So, there is a range of opinion from these dominant Schools which represent a gulf in potential understanding of the true likely impacts of a No Deal Brexit. This fractured opinion leads politicians into a quandary as not only as to what might happen but also how to intervene. In the unique Brexit case, there is no clear practical advice from any School to reinforce and underpin policy discussions among lawmakers. This has led to acute political indecision, delay and a confused negotiating strategy by the UK and the EU creating a bewildering policy repeated game that seems to lurch from a finite repeated prisoners dilemma outcome. – No Deal – to an endlessly repeating prisoner's dilemma game where cooperation may result in a Soft Brexit or, no Brexit at all – with or without a new British Referendum and /or General Election on core principles. The key issue is that the economics profession cannot provide consistent clarity on crucial issues so each contender on the Brexit Divide can argue a cogent case. If one applies the Lucas Critique, then no econometrics evidence is inadmissible or, variants of Neo/New Classical Keynesian synthesised views where econometrics trends provide vital data for policy discussion/implementation [21]. To a degree the divisions in British political parties are reflected in the divisions in the economics profession. Whereas one School (represented by New Classics) ignore aggregate income effects and dwell on the short run price effects of Brexit [24], the other Schools of thought emphasise that the significant income effects via accelerator / multiplier interactive issues are vital. Brexit may deliver a Folk theorem type long term outcome but the likelihood of this cannot be delineated by Economists of all persuasions. [35]

One can debate these economic issues, but this paper would point out that such discussions are only a small part

of the picture. They can make a valuable contribution to a solution of the problem, but they are incomplete. If we are to examine the problem systemically, then Brexit is immediately seen as a complex problem involving the untangling of a system of highly inter-connected parts. There are political, social and national aspects as well as the economic one. System Thinkers would insist that no one aspect (e.g. the economic one) can be meaningfully isolated from the other aspects. Looking for economic solutions only is a limited methodology. Figure one shows a causal model, constructed by the authors, that demonstrates the links between the economic, labour, social and political aspects.

Economists will immediately criticise this model as it is not quantitative. In the authors opinion, this is an advantage as a fully quantifiable model, with verifiable, accurate data, is not possible for this problem. The causal diagrams point to links and associations, which have to be explored through dialogue, communication and cooperation.

The purpose of this model also needs defining. What is the model telling us. It does not predict a certain economic state in the future but is not its purpose. The aim is to predict the future well-being (eudaemony) of the UK. This will depend on political and social issues and so needs a much larger holistic view of which an economic model may just form a part. An important aspect of systems thinking is the creation of self-regulating loops (as discussed further in example three). If the causal chain is either a virtual or virtuous one, (positive, reinforcing feedback loops), then the system will spiral out of control. There is a need for outlets, to defuse situations. (negative, balancing feedback loops). Figure two reveals that no such outlets exist.

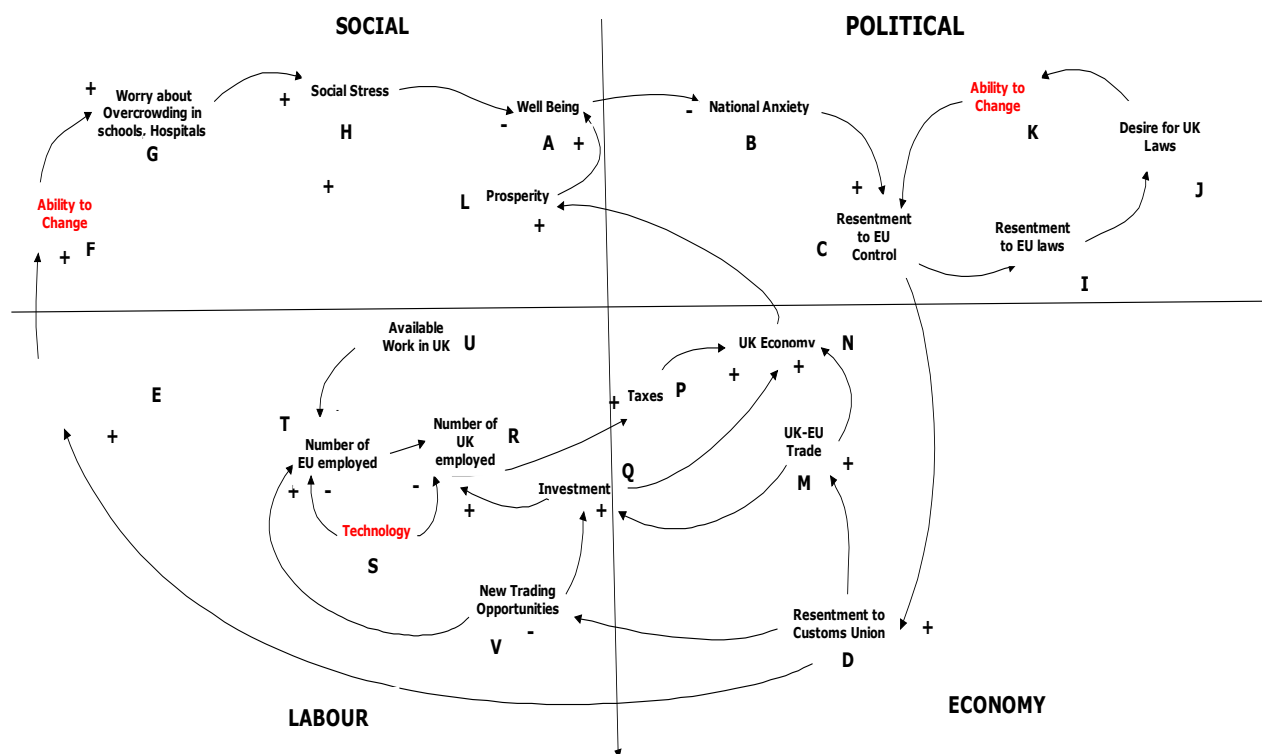


Fig. 1. Causal Model for Brexit

The major loop is ABCDEFGHA where social problems build up a resentment against the current state of the union. This is a positive loop and so the resentments will continue

to build. There is nowhere for these frustrations to dissipate. A key link is between E and G, which is positive i.e. as resentment about free movement of EU citizens, builds up

so does the worry about overcrowding of services and the reinforcing nature of the loop kicks in. We have added a factor, F , which I call "the ability to change." This would call for an economic solution i.e. work out how to provide the money for more services. If this happened, the positive link would be turned into a negative one and the loop would become a balancing loop. This could also happen in the loop CILKC where the factor, K , could change a positive to a negative loop. Here problem is political rather than economic. These are examples of how causal models can reveal previously unidentified factors and suggest ways where economics, politics and social theories need to work in a holistic way. There are also loops such as DHNLABCD and TRPNLABCDVT which are primarily economic but also have social and political connections. An interesting issue is technology, represented by S . This via RPN will decrease prosperity of the workers thus exacerbating the EU problem. In the authors opinion, the rise of technology is a much greater economic danger than Brexit.

2. Example Two: The Dangers of Aggregation

$$Y = \frac{1}{1-\gamma} (C + I + G - \gamma T), \quad (1)$$

$$N = \alpha Y \quad (2)$$

where: Y stands for National Income, C stands for aggregate consumption, I stands for private investment, G stands for Government Spending, T stands for Taxes, N is demand for labour, γ is the marginal propensity to consume and α is the labour coefficient, or share of Y .

Again, let us analyse the problem first from an economic and then a systems perspective. A typical economic discussion could be as follows:

"These two core equations (1 and 2) represent aggregate demand in a closed economy. (the definition of aggregate demand can be extended to include the open external sector with exports and imports). Equation (2) represents short run aggregate supply. Ideally when these two quantities are equal the economy is in equilibrium which means that the total amount spent in the economy equals the total amount value of real wages earned by labour in producing Y . Changes in the variables of equation, (1) will produce changes in Y , via the size of γ – the marginal propensity to consume. A neo-classical interpretation of these equations would be as follows. The supply side of the economy represented by equation, (2) will adjust gradually to meet the excess aggregate demand. However, if the economy is at full employment – or at the natural rate, output cannot rise, so this will produce an upward push on prices (Hahn, *ibid*) which if sustained will be inflationary. So, if, at the natural rate of aggregate supply, government, G , in equation (1) increases its spending which is not financed by increased taxes, (T) sustained price inflation may ensue. As an example, currently new money is being created in the Eurozone by the European Central Bank. If the spending of an independent national government exceeds tax revenue, according to equation 2, their aggregate supply cannot rise. There will then be inflationary pressure on prices which will undermine the exchange value of the euro and a fall in the price of government bonds – resulting in a rise in interest rates. This process had serious repercussions in Greece (leading to a massive deficit bailout). The Italians are now caught in the same cycle and are proposing an anti-austerity budget. The EU has rejected this approach on the grounds that it breaks the convention of the Growth and Stability pact which underpins the Euro. In the main, equations (1) and (2) depict a static economy which will tick over in a stationary state. Classical economists such as Marshall [23], Friedman [8] and Pigou [26] (as portrayed by Keynes) viewed capitalist economies in this way – allowing no role for government.

They argued that the only way to boost mass employment in the context of a world slump would be to cut real wages and reduce labours share of GDP.

Keynes' critique of this was to argue that this would reduce animal spirits of entrepreneurs so investment would become bearish and labour unions would probably strike [17]. Keynes critique was much more substantial but, in a nut shell, he believed that cutting money/wages was irrelevant, unworkable and damaging to long performance as savings would fall and acute deflation would occur in the context of mass unemployment in the export trades. A deflationary self-induced deflation in the middle a world slump would lead to persistent unemployment and essentially export the British unemployment abroad amounting to a beggar – my – neighbour policy.

Samuelson attempted a synthesis which contains elements of Keynesian theory and the older Classical view (Friedman). This configuration has dominated governmental macroeconomic policy / teaching / thinking in Europe for the last 60 years but came under strident theoretical challenge in the late 1970's from the New Classical school which contended that monetary/fiscal policy is ineffective and leads to inflation. [18]. In turn, the New Classical School, (as represented by, Lucas, Sargent, and Prescott) came also under widespread attack by (Blanchard *ibid*) and many others including Romer (*ibid*), since its declared policy stance at the time of the 2007/9 economic crisis was *Laissez – Faire* and the universal successful governmental Keynesian responses it engendered. [21,27,32,34] Essentially, the New Classical approach permits no role for governmental countercyclical policy and advocates complete *laissez faire* in most macroeconomic policy spheres. The obvious interdependency seen in the model, however, would still be espoused by New Keynesians and others. [3, 12, 14]. The labour demand function analysed above would to a greater, or lesser extent be accepted by all Neo/New Keynesian – Classical and sub variant schools of economic thought. [13,38]

The above analysis reveals the current difficulties facing macroeconomics.

- First that there is no agreement between the major economic theories and thus action is dependent on DOGMA. This is principally dichotomised between a complete faith in free market efficiency (new Classical) or a belief that markets, though mainly efficient, may encounter drastic disequilibrium states (shocks) which then need government intervention. In this paper, we argue that causal diagrams such as shown in figure two will help to heal these rifts and thus better understand the reality of what is happening.

- Second, both equations deal with aggregates encompassing service industries, manufacturing, rent seeking and small companies. Within any of these aggregates, there are numerous interconnections and feedback loops which are either ignored or averaged out. In the theory of gases, it is recognised that it is impossible to know the individual behaviour of every molecule but if one works in averages, then very good approximations can be deduced. Macroeconomics has adopted this view but is it correct? Molecules have no will. All molecules behave in the same. This is not the case for economic agents. It is our opinion that this is a fundamental conceptual drawback and another reason for embracing systems thinking. In macroeconomic problems, aggregates are dangerous and should be avoided. We now have the tools to do this.

- Third, how accurate are the two parameters α and γ ? At best, they will be averages (maybe weighted ones) The accuracy of the analysis is dependent on the sensitivity of these parameters. As such, the equations can only predict a

possible trend – one among many depending on the importance or priorities of the sectors. System Thinking accepts non-linear behaviour and the danger that small changes can generate

- Fourth, the demand for labour (N) depends equally on EU and/or UK rules and laws – minimum wages, contract hours, motivation of possible employees and attitude of the employers. None of these can be factored into the Economic model. This shows the need for a holistic approach such as posited in example one.

It is interesting to observe that the 2009 Nobel Prize for Economics was given to Lin Ostrom (a social scientist)

whose work was on the value of cooperation rather than competition. This is absent from the equations, though critically analysed in (Schelling 1960).

3. Example Three: Self Adapting Systems

Self-regulating loops (or black boxes) are an important aspect of any viable system. They do not currently occur in macroeconomic thinking but could easily be absorbed. The concept is best illustrated by an example. A typical self-regulating economic system concerns the circulation of money and is shown in figure 2.

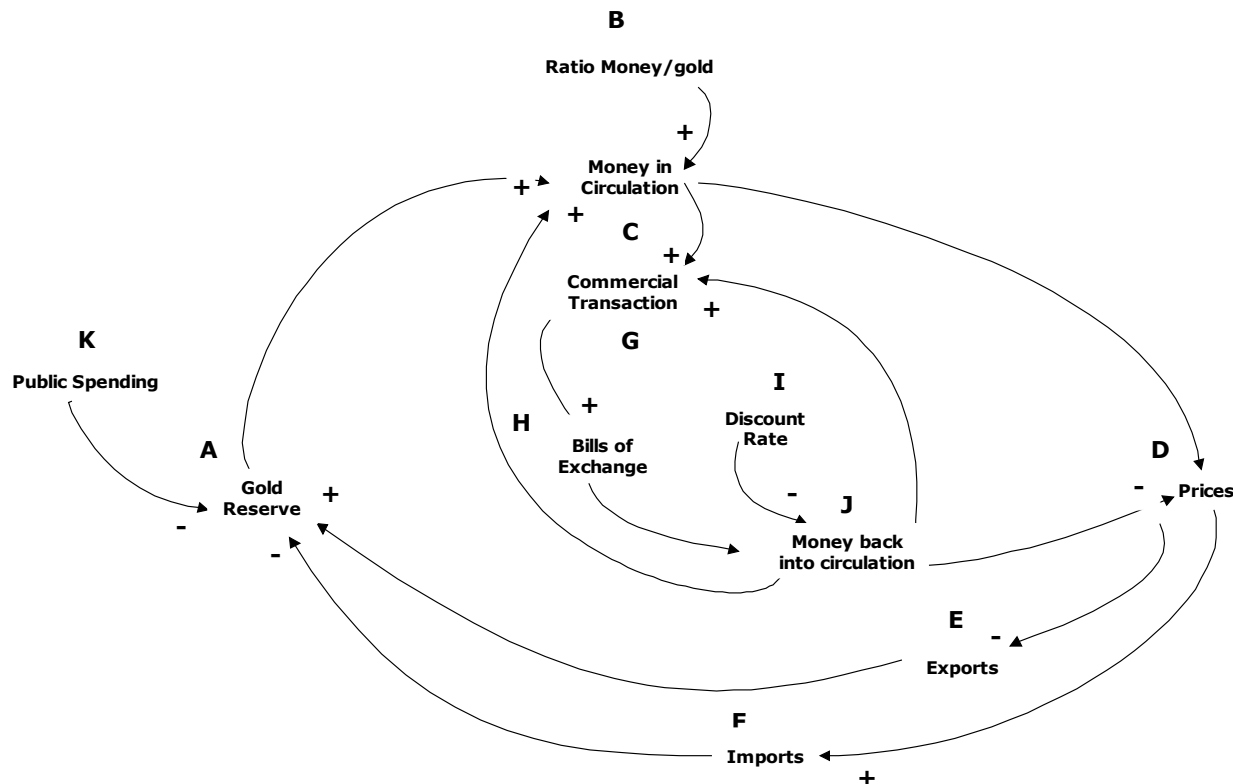


Fig. 2. A Typical Self-regulating System

Let us start at the outer loop ACDEA. Because of the fixed ratio between gold and money, if gold flows out of the country, there will be less money in circulation. This will result in a fall in process which will make that countries goods more attractive to foreign buyers. This will mean a rise in exports which will bring gold (via the exchange ratio) back into the country. The loop ACDFA similar as the rise in prices makes it more profitable to import thus decreasing the outflow. Thus, the system is self-regulatory. This is the core of the old Gold Standard as it operated until 1914 [18].

The internal loops are also very interesting. Most commercial transactions use bills of exchange. The central bank who issues these bills subtracts a certain proportion using a discount rate which it sets. If the economy is growing, raising discount rates will reduce the money back into circulation and lead to a tightening of credit. The result of this will be an economic slowdown. Again, the system is self-regulating.

In reality, all the causal links take time to work and thus using this system requires a willingness to bear periodic economic slowdowns before the system self corrects. This is the typical "boom and bust" scenario. The problem now becomes a political one as whether the country can bear the down period for future growth.

The model has demonstrated several things:

1. That self-regulating systems can be put in place, which will be economically viable, but at a political price.
2. Two key levers were the gold/ money ratio and the discount rate.
3. The model can be used to explore alternative options such as increasing public spending. It shows that increasing public spending and a judicious use of the two ratios will increase money in circulation which will (following loops ACDEA and ACDFA) be self-adaptive.

This example reveals the ability of commentators and pundits to overstate the case for boom and slump as seen in data released from national statistical bureaux, which are periodically published. A recession, according to national income accounting, occurs when there has been two consecutive negative changes in the GDP monthly time series. This is often extended towards employment data and the foreign exchange value of the national currency. Such data releases are easy to misconstrue and misrepresent in popular media channels. These data streams can frequently be meaningless when delivered out of the totality of sectoral and aggregate context.

Conclusion

The three examples have been analysed not to disparage current economic theories but to point out that such theories are incomplete. Even if correct, they only give a part of the truth.

Such models (especially if they are championed by famous economists such as Nobel laureates) soon become mainstream. It is difficult (and professionally dangerous) to challenge them. We then either of the following options occurs:

- one enters an endless regress of patching and make-do. The example of Ptolemy who, in 100 BC, constructed a mechanical model of the motion of the planets. At the time, it was a good model using all known facts and theories but as discrepancies emerged, various extra mechanical parts were added and added to the machine, so it eventually became unwieldy;

- Procrustean manoeuvres are needed to make the facts fit the theory.

Neither of these alternatives is desirable.

This paper suggests that a cybernetic view be taken of the problem before the modelling begins. This would normally involve the construction of causal diagrams. These diagrams would not only reveal the causality behind the observed behaviour but also the inter-connections of the economic theory to political / social theory and also reveal any unexpected, counter-intuitive (but still important) links. Thus, economics could play an important role in predicting behaviour but only in the context of "the big picture." The authors believe that there is a need to synthesize economic thinking, system thinking and cybernetic thinking and suggest ways of doing so.

References:

1. Abramovitz, M. 1965. Resource and Output Trends in the United States Since 1870. *Resource and Output Trends in the United States Since 1870*, NBER, 1-23.
2. Becker, Gary S. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago and London: University of Chicago Press.
3. Blanchard, O. 2016. Do DSGE Models Have a Future? Peterson Institute of International Economics, PB 16-11.
4. Besiou, M., Stapleton, O. & Van Wassenhove, L.N. 2012. System dynamics for humanitarian operations. *Journal of Humanitarian Logistics and Supply Chain Management*, 1 (1), pp. 78-103.
5. Chari, V.V. & Kehoe, P. J. 2008. "The Macroeconomist as Scientist and Engineer." "Comments: Robert Solow, Murray Wiedenbaum, Journal of Economics.
6. Checkland, P. 2000. Soft systems methodology: a thirty year retrospective. *Systems research and Behavioural Science* John Wiley.
7. Coyle, R.G. 2000. Qualitative and quantitative modelling in system dynamics: some research questions. *System Dynamics Review* Wiley online [https://doi.org/10.1002/1099-1727\(200023\)16:3<225::AID-SDR195>3.0.CO;2-D](https://doi.org/10.1002/1099-1727(200023)16:3<225::AID-SDR195>3.0.CO;2-D).
8. Friedman, M. 1955. "Leon Walras and His Economic System." *American Economic Review* 45 (5): 900-909.
9. Foerster, H. 1981. On Cybernetics of Cybernetics and Social Theory. In: Roth G. & Schwegler H. (eds.) *Self-Organizing Systems*. Campus Verlag, Frankfurt am Main: 102-105. Available at <http://www.univie.ac.at/constructivism/hvf/089>
10. Forrester, J.W. 1971. *Industrial dynamics*. MIT Press: Cambridge, MA.
11. Hahn, Frank H. 1965. "On Some Problems of Proving the Existence of an Equilibrium in a Monetary Economy." In *The Theory of Interest Rates: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association*, edited by Frank H. Hahn and F. P. R. Brechling, 126-35. London: Macmillan.
12. Hoover, K. 1994. "Pragmatism, Pragmatism and Economic Method." In *New Directions in Economic Methodology*, edited by Roger E. Backhouse, 286-315. London and New York: Routledge.

13. Hoover, K. 2015. The Crisis in Economic Theory: A Review Essay *Journal* 2016,54,1350-1361, DOI10.1125/jel20151338.
14. Hoover, K. D. 2006. "The Past as the Future: The Marshallian Approach to Post Walrasian Econometrics." In *Post Walrasian Macroeconomics: Beyond the Dynamic Stochastic General Equilibrium Model*, edited by David Colander, 239-57. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
15. Hoover, K. D. 2009. "Microfoundations and the Ontology of Macroeconomics." In *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, edited by Don Ross and Harold Kincaid, 386-409. Oxford and New York: Oxford University Press.
16. Kennedy, M. 2011. A Taxonomy of System Dynamics Models of Educational Pedagogic Issues Proceedings of the System Dynamics Conference.
17. Keynes, John Maynard. 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London and New York: Macmillan.
18. Kiyotaki, Nobuhiro, and Randall Wright. 1989. "On Money as a Medium of Exchange." *Journal of Political Economy* 97 (4): 927-54.
19. Kydland, F., & Prescott, E. 1982. Time to build and aggregate fluctuations. *Econometrica*, 50, 1345-1370.
20. Komunjer, I., & Ng, S. 2011. Dynamic Identification of Stochastic General Equilibrium Models. *Econometrica*, 76, 1995-2032.
21. Lucas, R. 2003. Macroeconomic Priorities. *American Economic Review* 93,1-14.
22. Mankiw, G. 2006. The Macroeconomist as Scientist and Engineer *Journal of Economic Perspectives*. Vol 20, Number 4.
23. Marshall, A. 1885. "The present position of economics: an inaugural lecture." In memorial of Alfred Marshall, edited by A. C. Pigou, 152-74. London: Macmillan.
24. Mason, G. 2012, Science, Engineering and Technology in the UK Economy, London: Gatsby Charitable Foundation. Marshall, Alfred. 1890. *Principles of Economics*, Volume 1. London: Macmillan.
25. Moscardini, A. O., Lawler, K. 2000. An Alternative Pedagogy for Economics *Economic Issues* Vol 5, 2.
26. Pigou, A. C. 1923. London: Macmillan Digital library of India item 2015.149659.
27. Prescott, E. 1986. Theory Ahead of Business Cycle Measurement. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 10, 9-21.
28. Ramsey, F.P. 1928. A Mathematical Theory of Saving *The Economic Journal*, Vol. 38, No. 152 (Dec., 1928), pp. 543-559.
29. Richardson, G.P. 1999. Feedback Thought in Social Science and Systems Theory. *System Dynamics Series*. Pegasus Communications ISBN-13: 978-1883823467.
30. Richardson, G. P. & Pugh III, A. L. 1981. Introduction to system dynamics modeling with DYNAMO. Cambridge MA Productivity Press.
31. Richmond, B. 1993. Systems thinking: Critical thinking skills for the 1990s and beyond. *System Dynamics review* <https://doi.org/10.1002/sdr.4260090203>.
32. Romer, P. 2016, The Trouble With Macroeconomics Commons Memorial lecture. Epsilon Society. Forthcoming in the American Economist.
33. Sargent, T. 1971. A Note on the 'Accelerationist' Controversy. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 3, 721-725.
34. Sargent, T., & Surico, P. (2011). Two Illustrations of the Quantity Theory of Money: Breakdowns and Revivals. *American Economic Review*, Vol 101, 109-128.
35. Schelling, Thomas C. 1960. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
36. Senge, P. 1990. The fifth discipline: The art and practice of the learning organization. New York, NY: Currency Doubleday.
37. Solow, R. 2008. Comments. *Journal of Economic Perspectives*, Vol.22, No 1 pp 243-249.
38. Smetz, F. & Wouters, R. 2007. Shocks and Frictions US Business Cycles: A Bayesian DSGE Approach *American Economic Review*, 93,586-606.
39. Stiglitz, J. 2017. Where modern Macroeconomics went wrong Working Paper 23795 <http://www.nber.org/papers/w23795> National Bureau of Economic research.
40. Wolstenholme, E. 1991. System Enquiry: A System Dynamic Approach *Journal of the Operational Research Society* 42(10) DOI: 10.2307/2583422.

Received: 27/02/2019

1st Revision: 31/03/2019

Accepted: 07/04/2019

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

К. Лоулер, проф.
Університет Кувейту, Кувейт,
Т. Власова, запрошений наук. співроб.,
А. Москардіні, запрошений проф.
Університет Нортумбрії, Великобританія

ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМОЇ ДИНАМІКИ В МАКРОЕКОНОМІЦІ

У наших попередніх роботах стверджувалося, що економічна наука, зокрема, підгалузь макроекономіки, потребує глибокого переосмислення й оновлення. Вона повинна використовувати наявні системні та кібернетичні інструменти. Запропоновано нову парадигму і на трьох прикладах показано, як продумане застосування теорії систем може допомогти краще зрозуміти проблему. У ролі інструменту пропонується системна динаміка (System Dynamics) як спосіб отримання рішень, що мають фізичний зміст.

Ключові слова: економіка, системна динаміка, причинне моделювання.

К. Лоулер, проф.
Університет Кувейта, Кувейт,
Т. Власова, приглашенный научн. сотр.,
А. Москардини, приглашенный проф.
Університет Нортумбрії, Великобританія

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМНОЙ ДИНАМИКИ В МАКРОЭКОНОМИКЕ

В наших предыдущих работах утверждалось, что экономическая наука, в частности, подотрасль макроэкономики, нуждается в глубокой перезагрузке и обновлении. Она должна использовать имеющиеся системные и кибернетические инструменты. Предложено новую парадигму и на трех примерах показывает, как продуманное применение теории систем может помочь лучше понять проблему. В качестве инструмента предлагается системная динамика (System Dynamics) как способ получения решений, имеющих физический смысл.

Ключевые слова: экономика, системная динамика, причинное моделирование.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2019; 3(204): 40-50

УДК 336.148

JEL classification: H83

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/6>

В. Невідомий, д-р юрид. наук
ORCID ID: 0000-0003-4455-864X,
К. Канонішена-Коваленко, канд. екон. наук
ORCID ID: 0000-0002-4564-6345
Рахункова палата України, Київ, Україна

НОВА ЯКІСТЬ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ: СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ

Досліджено міжнародні підходи до стратегічного планування у вищих органах аудиту, сучасний досвід країн Європи в розробці таких стратегій. Визначено виклики та проблеми зовнішнього аудиту в Україні на основі результатів функціональної оцінки та показників діяльності Рахункової палати. Розроблено структуру стратегії розвитку Рахункової палати, формулювання місії, візії, цінностей, стратегічних цілей.

Ключові слова: Рахункова палата України, вищий орган аудиту, стратегія розвитку, міжнародні стандарти вищих органів аудиту (ISSAI).

Постановка проблеми. Більшість вищих органів аудиту (BOA) у Європі планують інституційний, організаційний і професійний розвиток та закріплюють основні цілі у відповідних стратегіях. Це дозволяє системно здійснювати необхідні перетворення, урахувати усі аспекти діяльності органу та сфери зовнішнього середовища аудиту, які потребують удосконалення. В Україні Рахункова палата теж перебуває у процесі подальшого наближення до міжнародних стандартів (ISSAI), що передбачає не лише удосконалення проведення аудитів, а й значні зміни в організації внутрішніх процесів, удосконалення нормативно-правової бази та взаємозв'язків з іншими державними органами й суспільством. Із березня 2019 у Рахунковій палаті розпочалась розробка першої Стратегії розвитку Рахункової палати на п'ять років, яку заплановано затвердити до серпня цього року. Такий документ розробляється у BOA України вперше, тому необхідно розробити засади стратегічного планування, підходи до визначення стратегічних цілей, моніторингу їхнього виконання тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема розвитку зовнішнього державного фінансового контролю та Рахункової палати, як органу, що його здійснює, досліджувалася здебільшого в контексті побудови єдиної, узгодженої системи державного фінансового контролю в Україні [1–6], удосконалення законодавчої бази контролю [7], закріплення відповідного статусу цього органу на законодавчому та конституційному рівні [2, 3, 6, 7], розширення повноважень [1, 3, 8]. Також досліджувалися різні аспекти інших завдань із розвитку Рахункової палати: удосконалення методології аудитів, наближення до ISSAI, збільшення відсотку виконання рекомендацій за результатами аудиту, посилення незалежності та поліпшення фінансового забезпечення [5, 6, 8–10]. Останні роки в центрі досліджень на цю тематику стають комунікації Рахункової палати із зацікавленими сторонами: із Верховною радою України [11], громадянським суспільством, науковими колами та ЗМІ [12].

Також сучасні праці у вітчизняній науці багато уваги приділяють переходу від "контролю" до "аудиту", від зовнішнього державного фінансового контролю до аудиту

публічних фінансів, а також дослідженням перспектив становлення системи публічного аудиту в Україні. Зокрема, Н. В. Винниченко [13] розглядає публічний аудит як елемент бюджетного контролю, який наразі здійснюється громадськими радами, громадськими експертними комісіями, громадськими організаціями та ЗМІ. Автор зазначає про необхідність визначення інституцій, на які покладатимуться функції проведення публічного аудиту, при цьому, Рахункова палата не розглядається як орган публічного аудиту. О. Ю. Оболенський [14] та Н. І. Обушна [15] визначають публічний аудит як незалежне, експертно-аналітичне оцінювання діяльності органів влади щодо дотримання суспільних цінностей та управління суспільними ресурсами, що проводиться окремим незалежним спеціалізованим органом, на всіх рівнях публічного управління на замовлення або за участю суспільства. Принципи роботи Рахункової палати засвідчують її відповідність таким критеріям, отже їхні рекомендації щодо розвитку публічного аудиту повинні враховуватися при удосконаленні роботи цього органу. Попри широке обговорення цих питань і необхідності розробки Стратегії розвитку Рахункової палати у фахових колах [16] і розробки цілей розвитку Рахункової палати, які повинні бути враховані у Стратегії окремими науковцями [5–6], комплексна стратегія розвитку Рахункової палати та підходи до її розробки, які відповідають рекомендаціям INTOSAI та кращим світовим практикам, зараз відсутні.

Мета статті – розробка структури Стратегії розвитку Рахункової палати, визначення місії, візії, цінностей та основних стратегічних цілей у відповідності до сучасних підходів INTOSAI та кращої європейської практики.

Методологія. Підходи до розробки Стратегії розвитку Рахункової палати, структура цього документу, підходи до визначення місії, візії й цінностей BOA визначені на основі рекомендацій INTOSAI [17], у тому числі, ініціативи INTOSAI з інституційного розвитку – IDI [18], поширеної практики країн, які здійснюють роботу з розвитку потенціалу BOA [19] і досвіду у сфері стратегічного розвитку 30 BOA країн Європи [20–48] і BOA Європейського союзу – Європейського суду аудиторів (ECA) [49]. Стратегічні

пріоритети розвитку Рахункової палати визначені на основі вимог ISSAI, сучасного стану основних показників діяльності Рахункової палати, оприлюднених у звітах [50] і результатів функціональної оцінки діяльності Рахункової палати [51], яка була проведена у 2018 р. групою експертів із Національного аудиторського офісу Сполученого Королівства (UK NAO), Вищої палати контролю Республіки Польщі (NIK) і співробітниками Німецького міжнародного співробітництва (GIZ). Оцінювання здійснювалось із використанням підходів Рамки вимірювання продуктивності BOA (SAI PMF) та Аналітики зрілості управління процесами (PMMA), що дозволило визначити ступінь дотримання міжнародних стандартів BOA у роботі Рахункової палати та стан системи управління. У рамках SAI PMF оцінювалися незалежність і правова база роботи, внутрішнє управління й етика, якість аудиту і звітність. Оцінювання за PMMA охоплювало стратегію, інформацію, людей, процеси та процедури вдосконалення РП на організаційному та операційному рівнях.

Сучасні підходи до планування стратегічного розвитку BOA. Згідно міжнародних підходів [17, 18] розвиток BOA повинен відбуватися за трьома напрямками: розвиток інституційного потенціалу, організаційної та професійної спроможності. Інституційний розвиток спрямо-

ваний на посилення здатності BOA ефективно відслідковувати зміни у навколишньому оточенні – у державі та суспільстві, формувати партнерство та реалізовувати увесь потенціал, для чого необхідним є удосконалення законодавчих рамок, забезпечення незалежності, повноти повноважень, формування відповідної культури та практик роботи. Організаційний розвиток передбачає поліпшення структури BOA, підвищення якості процесів, створення необхідних методик, посібників, інформаційного забезпечення й інших умов для ефективного здійснення функцій. Професійний розвиток повинен забезпечувати професійні потреби кожного працівника з одного боку, і потреби BOA в компетентному персоналі для виконання функцій, з іншого. Отже, для досягнення стратегічних цілей у будь-якій сфері діяльності BOA, необхідно вживати відповідні заходи з інституційного, організаційного та професійного розвитку.

У міжнародній практиці виділяють кілька основних сфер діяльності BOA, і при стратегічному плануванні важливо враховувати необхідність розвитку усіх таких сфер: незалежність і законодавчі рамки BOA, відносини з зацікавленими сторонами, людські ресурси, методологія та стандарти аудиту, результати діяльності, внутрішнє управління й контроль, інституційна підтримка та постійне вдосконалення BOA (рис. 1).

	Інституційний розвиток	Організаційний розвиток	Професійний розвиток
Законодавчі межі та незалежність	Законодавче закріплення статусу, повноважень, незалежності	Створення структури, умов і процесів для реалізації повноважень	Обізнаність та усвідомлення персоналом ролі і повноважень
Відносини зі стейкхолдерами	Розробка політики, стратегії взаємодії зі стейкхолдерами	Створення необхідних структур для комунікації, організація процесів	Навчання спеціалістів зі зв'язків із зацікавленими сторонами
Людські ресурси	Розробка політики управління кадрами, стратегії, вимог	Управління кадрами, оцінка результативності, визначення відповідальних	Проведення навчання, тренувань, оцінювання результатів, сертифікація
Методологія та стандарти аудиту	Наближення законів і внутрішніх документів до стандартів	Створення посібників для проведення аудитів, удосконалення процесів	Навчання, обмін досвідом із проведення аудитів за стандартами
Результати	Удосконалення внутрішніх документів і законів для збільшення впливу	Удосконалення звітування, оцінювання якості та впливу результатів	Поліпшення навичок персоналу зі звітування відповідно до стандартів
Внутрішнє управління	Розробка правил планування, звітності, контролю, етики	Створення структури, організація планування, звітування, контролю	Навчання з планування, внутрішнього контролю, дотримання етики
Інституційна підтримка	Удосконалення норм забезпечення (фінанси, ресурси, IT)	Створення необхідної інфраструктури, забезпечення ресурсами	Навчання роботі з програмними продуктами, організації, управління
Постійне удосконалення	Розробка стратегії розвитку, стратегії управління змінами	Організація, забезпечення заходів і процесів, визначених у планах	Формування нових необхідних компетенцій і навичок

Рис. 1. Орієнтовні завдання зі стратегічного розвитку BOA в розрізі аспектів і сфер діяльності

Джерело: складено авторами на основі [17, 18].

Необхідною умовою для успішного розвитку є застосування системного підходу до всіх процесів, комплексність і безперервність удосконалення. Усі завдання з підвищення інституційної спроможності повинні супроводжуватися відповідними змінами організаційної структури органу, управління та ресурсного забезпечення. Будь-яке розширення повноважень і впровадження стандартів аудиту не матиме позитивних наслідків, якщо в персоналу не буде відповідних знань і навичок, тому професійний розвиток має велике значення для розбудови потенціалу BOA. Усі ці аспекти повинні враховуватися у стратегічних цілях розвитку, завданнях і заходах для їхнього досягнення.

Стратегічні пріоритети повинні охоплювати основні сфери діяльності BOA – від законодавчої бази, стандартів аудиту й результатів роботи до внутрішнього управління процесами, ресурсами, комунікаціями і розвитком. Удосконалення кожного з цих напрямів передбачає розробку підстратегій, необхідних для розвитку конкретних сфер роботи, наприклад, Стратегії управління людськими ресурсами, Стратегії комунікації з основними зацікавленими сторонами, Стратегії управління змінами.

При їхній розробці важливо забезпечити узгодження з цілями Стратегії розвитку BOA та охоплення інституційних, організаційних і професійних аспектів.

Краща практика розробки стратегій розвитку BOA. Стратегічний план розвитку BOA визначає фундаментальні засади й основні напрями удосконалення BOA на довго- або середньотермінову перспективу, а деталізовані завдання, які направлені на досягнення стратегічних цілей, зазвичай, визначаються в операційних планах на рік. Загалом серед країн, які беруть участь у INTOSAI IDI, стратегічні плани наявні у 94 % BOA країн, що розвиваються та 85 % BOA у країнах із високим рівнем доходів, операційний план або план на рік складають 86 % BOA в усіх групах країн [19]. Аналогічні показники в попередніх роках були нижчими, отже застосування стратегічного й операційного планування є загальносвітовою тенденцією. У Європі 29 країн із 50 (що складає 58 %) мають стратегії розвитку BOA й оприлюднюють їх на своїх офіційних сайтах, така стратегія є також і у ЄСА. У більшості цих BOA практика прийняття стратегій розвитку наявна вже кілька років, а стратегії до 2019 р. наявні у всіх 30 BOA (рис. 2).

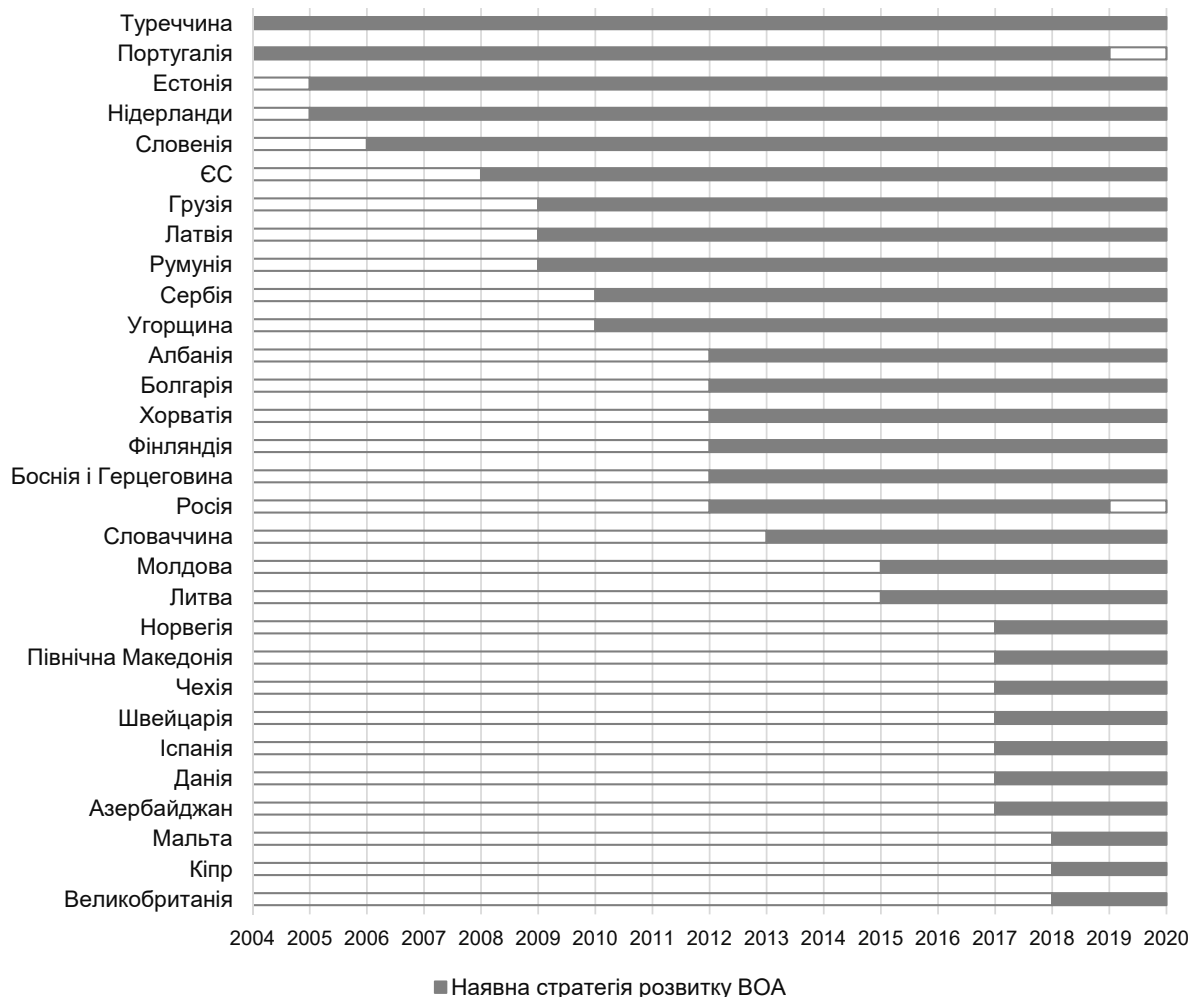


Рис. 2. Період розвитку BOA країн Європи та ЄСА на основі оприлюднених стратегій

Джерело: складено авторами на основі [20–49].

Туреччина та Португалія мають налагоджені системи стратегічного планування розвитку BOA, відкриті для широкого загалу, які діють вже більше 15 років. Так, зараз у Туреччині виконується вже четверта Стратегія, яка

передбачає завдання з розвитку до 2023 р. [47], а в Португалії – п'ята трирічна стратегія, до 2019 р. [38]. Системність стратегічного планування в цих країнах, переви-

рена багаторічним досвідом, є практикою, яку варто імплементувати в Рахунковій палаті України. Це можна зробити, передбачивши у Стратегії розвитку терміни, порядок і періодичність перегляду стратегії, оцінювання досягнутих результатів і, прийнявши порядок звітування про виконання стратегії і порядок оновлення й розробки стратегічних документів.

У Європі одна стратегія здебільшого охоплює період п'яти років і менше – у 19 BOA, що складає 66 %, а стратегії на більш тривалий термін розробляють лише в 10 BOA – 34 %. Найбільший період, який охоплює стратегія – 15 років, це стратегія розвитку BOA Нідерландів, а найменший – три роки, такі стратегії були розроблені в Азербайджані, Кіпрі, Данії, Естонії, Грузії, Португалії та Європейським судом аудиторів. Тож вибір п'ятирічного терміну для першої Стратегії Рахункової палати є поміркованим, особливо враховуючи те, що прийнята вона буде лише у серпні 2019 р.

Оцінювання поточного стану BOA може здійснюватися шляхом здійснення функціональної оцінки діяльності. За даними ініціативи розвитку INTOSAI – IDI [19] у світі 66 % країн (105 країн зі 159) проводили таку оцінку з 2013 по 2016 рр., при цьому, практика оцінювання більш поширена у країнах, що розвиваються. Результати оцінювання продуктивності BOA у країнах, що ро-

звиваються, переважно стають підґрунтям для вдосконалення методології аудиту – 61 % BOA країн, що розвиваються, використали результати оцінки для цієї мети, оновлення посібників з аудиту – 60 %, розробки навчальних програм для персоналу – 58 %, розробки стратегічного плану BOA – 53 %, плану комунікації із зацікавленими сторонами – 43 %. Найпоширенішими інструментами для оцінки продуктивності BOA є SAI PMF – цей інструмент використовують 40 % BOA та Керівництво з експертної оцінки й контрольний список (Peer Review Guide and Checklist) – використовують 29 % BOA. У деяких країнах Європи результати функціональної оцінки включаються до тексту стратегії розвитку BOA, наприклад, у BOA Грузії та Латвії. Ураховуючи проведення функціональної оцінки Рахункової палати України у 2018 р., її основні результати теж доцільно включити до стратегії розвитку.

Стратегії всіх BOA Європи включають перелік стратегічних цілей або пріоритетів. Стратегічні цілі деталізуються в підцілях, а більш ніж половина BOA у стратегіях також визначає конкретні завдання, які необхідно вирішити в межах досягнення стратегічних підцілей. У інших аспектах структура стратегій відрізняється як у BOA різних країн, так і у стратегіях одного BOA на різні періоди (табл. 1).

Таблиця 1. Структура стратегій розвитку BOA країн Європи

Країна	Вступ	Звернення Голови	Візія	Місія	Цінності	Опис стейкхолдерів	Аналіз стану розвитку BOA	Загальний опис ситуації	Виклики, ризики та загрози	Результати функціональної оцінки	Результати виконання попередньої стратегії	Стратегічні цілі, опис цілей	Підцілі (пріоритети), їхній опис	Завдання та заходи	Індикатори виконання	Очікувані результати	Необхідні ресурси	Моніторинг і оцінка виконання стратегії
Албанія	+		+	+	+	+	+	+				+	+				+	+
Азербайджан				+	+		+					+	+		+	+		
Боснія і Герцеговина	+		+	+	+							+	+	+		+		+
Болгарія	+		+	+	+			+				+	+	+				+
Хорватія	+	+	+	+	+						+	+	+	+	+			+
Кіпр			+	+	+							+	+					
Чехія												+	+	+				
Данія		+	+	+	+							+	+	+				+
Естонія	+		+	+	+							+	+					
Фінляндія	+		+	+	+							+	+					
Грузія	+		+	+	+	+			+	+		+	+	+	+	+		
Угорщина		+	+	+	+							+	+	+				
Латвія	+		+	+	+			+		+	+	+	+	+		+		
Литва			+	+	+							+	+		+	+		+
Мальта	+	+						+	+			+						
Молдова		+	+	+	+		+		+			+	+	+				
Північна Македонія		+	+	+				+	+			+	+	+				
Норвегія												+	+					
Португалія		+	+	+	+		+	+	+			+	+					
Румунія	+		+	+	+			+				+	+	+				+
Росія			+	+	+			+				+	+	+				
Сербія	+	+	+	+	+			+	+			+	+	+				+
Словаччина												+	+	+	+			
Словенія		+	+	+	+			+	+			+	+				+	+
Іспанія			+	+	+							+	+	+				
Швейцарія					+			+				+						
Нідерланди		+		+					+			+						
Туреччина	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+
Великобританія		+	+	+				+	+			+	+				+	
ЄС	+		+	+	+			+	+			+	+		+	+	+	+
Кількість	13	12	23	24	23	3	5	13	11	2	3	30	26	16	7	7	4	11
Частка, %	43	40	77	80	77	10	17	43	37	7	10	100	87	53	23	23	13	37

Джерело: складено авторами на основі [20–49].

У більш ніж 70 % стратегій зазначаються місія, візія й цінності BOA, але підходи до їхнього визначення відрізняються для різних BOA. За рекомендаціями INTOSAI візія повинна бути реалістичною, надихаючою, короткою, простою і зрозумілою для всіх стейкхолдерів. Серед європейських країн найбільш лаконічні й чіткі формулювання візії, які описують вплив BOA, такі:

- підвищення законності, відповідальності, належного управління й ефективності в державному секторі (Португалія, Хорватія, Кіпр, Угорщина, Сербія, Нідерланди, Мальта);
- надання правової основи для участі громадян у сфері контролю за державними коштами (Азербайджан);
- задоволення вимог і служіння інтересам суспільства (Грузія, Іспанія, Великобританія).

Вимоги INTOSAI до місії передбачають, що місія повинна пояснювати причину, ціль існування BOA та визначати тих, для кого вона створена, кому покликана служити. Прикладами формулювання місії, які можуть бути орієнтиром при розробці місії Рахункової палати України, можуть бути такі:

- допомогти Парламенту, уряду та місцевим органам влади діяти відкрито, законно й ефективно, приймати важливі рішення в інтересах суспільства (Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Сербія);
- забезпечити цінність і вигоди для суспільства, парламенту й уряду шляхом незалежного та якісного аудиту (Грузія);
- своєчасно й об'єктивно інформувати громадськість про важливі висновки аудиту (Словенія).

Цінності деяких BOA частково дублюють принципи їхньої роботи, визначені законодавчо, вимоги ISSAI або принципи належного урядування, наприклад, законність, незалежність, прозорість і підзвітність, об'єктивність, професіоналізм, безсторонність тощо. Проте також визначені деякі нетипові цінності, такі як інноваційність (Литва, Сербія, Словенія, Іспанія, Туреччина), співпраця і командна робота (Болгарія, Хорватія, Естонія, Литва, Молдова, Македонія, Словенія), які є актуальними також і для Рахункової палати України.

Отже, для України доцільно запозичити кращі практики BOA європейських країн і при розробці місії, візії, цінностей Рахункової палати використовувати зрозумілі та прості формулювання, зробити акцент на бажаному впливі Рахункової палати, застосувати новітні підходи згідно із сучасними тенденціями, не використовувати складну професійну термінологію й не дублювати законодавство.

Доволі поширена також практика включення до тексту стратегії опису поточної ситуації у сфері зовнішнього аудиту та визначення викликів, ризиків і загроз розвитку BOA. У деяких стратегіях аналіз стану BOA та визначення сприятливих факторів, ризиків і загроз проведений на основі кількісних показників, виявлених тенденцій, а, наприклад, Туреччина застосовує SWOT-аналіз для стратегічного планування і викладає його результати у стратегії. Позитивною, але не дуже широко застосовуваною практикою є визначення конкретних обчислювальних індикаторів виконання цілей (завдань, підцілей, пріоритетів) та очікуваних результатів від виконання завдань, досягнення цілей або виконання стратегії загалом. Це дозволяє більш точно й ефективно проводити моніторинг та оцінювати ступінь виконання стратегії, основні засади проведення яких також визначені у стратегіях BOA деяких країн. Найкоротші стратегії, які визначають лише перелік цілей і дають мінімум інформації про BOA були розроблені в Норвегії, Чехії, Словаччині, Швейцарії та Нідерландах. Найбільшу кількість пи-

тань висвітлено у стратегіях BOA Туреччини, Грузії, Латвії, Сербії, Хорватії й Албанії. За обсягом стратегії розвитку BOA країн Європи відрізняються значно – від 2 до 96 сторінок, проте у середньому – 24 сторінки, що є оптимальним для викладення всіх вищеописаних питань.

Отже, для того, щоб стратегія розвитку BOA відповідала сучасній практиці європейських країн, окрім стратегічних цілей, підцілей і завдань вона повинна містити місію, візію й цінності BOA, надавати розуміння про сучасний стан середовища зовнішнього аудиту та BOA, виклики і ризики, а також, визначати засади проведення моніторингу й оцінки виконання стратегії. Для більш повного висвітлення всіх умов стратегічного розвитку BOA, у стратегію можуть включатися аналіз основних показників діяльності BOA або результати функціональної оцінки, опис стейкхолдерів, розрахунок необхідних ресурсів для досягнення стратегічних цілей. Досвід Туреччини, Латвії та Хорватії з висвітлення у стратегії результатів досягнення попередньої стратегії розвитку, що забезпечує взаємозв'язок між циклами стратегічного розвитку й контроль за виконанням стратегій, стане корисним для України вже при розробці другої стратегії розвитку Рахункової палати.

Сучасний стан розвитку Рахункової палати України. За останні 10 років діяльності основні показники діяльності органу значно змінювались [50]. Рахунковою палатою загалом було виявлено порушень і недоліків на 244,5 млрд грн, найбільший обсяг порушень було встановлено у 2010 р. – 52 млрд грн, із 2013 р. цей показник коливається від 17 до 23 млрд грн. Зменшення кількості виявлених порушень частково зумовлене стійкою тенденцією до зменшення кількості перевірених об'єктів – від 910 у 2009 р. до 598 у 2018. Зменшення кількості перевірених об'єктів може не мати негативних наслідків і не зменшувати вплив зовнішнього аудиту на публічні фінанси за умови ефективного застосування ризикоорієнтованого підходу до вибору таких об'єктів і тем аудиту. Отже, необхідність удосконалення підходів до планування аудитів, встановлення рівня охоплення публічних фінансів аудитом теж має враховуватися у Стратегії розвитку Рахункової палати.

Також зменшилась сума встановлених порушень у розрахунку на одну гривню коштів Державного бюджету, направлених на забезпечення діяльності Рахункової палати. На початку цього десятирічного періоду на одну гривню, витрачену на утримання Рахункової палати, припадало 669 грн виявлених порушень, у 2018 р. – 61 грн. При цьому, обсяги фінансування Рахункової палати за цей час збільшилися у п'ять разів (із 54 до 280 млн грн), в основному за рахунок збільшення бюджету органу у 2018 р., що пов'язане з розпочатими перетвореннями в Рахунковій палаті, направленними на вдосконалення різних аспектів її діяльності. Варто зазначити, що ці показники не характеризують діяльність Рахункової палати як аудиторського органу в повній мірі, оскільки не демонструють реального впливу зовнішнього аудиту на публічні фінанси, не враховують створення доданої вартості та продуктивності роботи органу. Тому одним із завдань у межах Стратегії розвитку Рахункової палати повинно бути оновлення системи показників ефективності на основі підходів SAI PMF, інструменту Державні витрати і фінансова підзвітність (PEFA) і кращого світового досвіду в цій сфері.

Більш позитивні тенденції спостерігаються в управлінні персоналом, кількість працівників Рахункової палати відносно стабільна, 413–480 осіб, а науковий потенціал посилюється у 2018 р. – серед персоналу було 25 кандидатів наук і п'ять докторів наук – найбільша кількість

за останні 10 років. Більше уваги було приділено професійному розвитку кадрів у 2018 р. – було проведено 60 навчальних заходів, а в середньому за десять років – 43, вище середнього значення також і кількість осіб, які відвідали навчання – 235 осіб проти 225. Проте попри ці здобутки, у Рахунковій палаті є значний потенціал професійного зростання, зокрема, у частині обміну досвідом із застосування ISSAI.

За останні два роки поліпшилися комунікації Рахункової палати з основними стейкхолдерами. Так, активізувалась взаємодія Рахункової палати з Верховною Радою України: була рекордною участь у засіданнях комітетів у 2017–2018 рр. – 99 і 96 засідань відповідно, і в засіданнях робочих груп – 56 і 52 засідання. Проте на засіданнях парламентських комітетів із 2016 р. розглядалось лише по 35 питань, пов'язаних із результатами контрольних та експертно-аналітичних заходів Рахункової палати, у всі попередні роки починаючи з 2010, кількість таких питань була значно більшою – до 82 питань. Із 2014 р. відбулося різке зменшення присутності матеріалів Рахункової палати у ЗМІ. Якщо до цього у ЗМІ з'являлось від 7,5 до 12 тисяч повідомлень на основі матеріалів Рахункової палати, то до 2017 р. цей показник зменшився до 2737 публікацій. Ця негативна тенденція була подолана лише у 2018 р. з обранням нового складу Рахункової палати, коли за рік було опубліковано 7740 матеріалів. Про збільшення цікавості до роботи Рахункової палати також свідчить зростання кількості запитів на доступ до публічної інформації, із 2014 р. їхня кількість зросла вдвічі і у 2018 Рахункова палата отримала й опрацювала 64 такі повідомлення. Запити надходять переважно від громадян (53–68 %), спостерігається зростання інтересу до діяльності Рахункової палати серед журналістів – кількість запитів від представників ЗМІ зросла з 8 до 20 %.

Отже, призначення у березні 2018 р. Верховною Радою України Голови Рахункової палати та затвердження оновленого складу органу стало переломним моментом із багатьох аспектів діяльності органу: відбулося поліпшення у фінансовому й кадровому забезпеченні, професійному розвитку працівників, посилилась співпраця з парламентом, покращилися комунікації зі ЗМІ та суспільством.

Експерти, які проводили функціональну оцінку діяльності Рахункової палати відмітили здобутки розпочатого процесу вдосконалення органу й готовність вищого керівництва у проведенні подальших перетворень. За результатами функціональної оцінки Рахункова палата має невисокий рівень зрілості відносно міжнародних стандартів, а система управління недосконала. Зокрема, відсутня система контролю якості в тому розумінні, у якому вона викладена в міжнародних стандартах, аудити ефективності та фінансові аудити теж не відповідають ISSAI в повній мірі, потребує удосконалення законодавча база у цій сфері, внутрішня система управління BOA, планування діяльності, моніторинг виконання рекомендацій за результатами аудиту, а незалежність органу та посадових осіб потребує посилення [51]. Варто зазначити, що Рахункова палата вже зробила вагомий крок у цьому напрямі – було проведено пілотні фінансові аудити, розроблено посібник із фінансового аудиту відповідно до ISSAI, зараз проводиться його апробація. Загалом, функціональна оцінка дала комплексне розуміння сильних і слабких сторін, а розроблені міжнародними експертами рекомендації враховані при стратегічному плануванні.

Зараз у Рахунковій палаті лише впроваджується стратегічне планування як цілісний і безперервний процес, що передбачає не тільки постановку стратегічних

цілей, а й розробку операційних планів на рік із конкретними завданнями й заходами, моніторинг і звітування про їхнє виконання, доопрацювання та коригування Стратегій і планів, першим кроком у цьому напрямі є розробка Стратегії розвитку. У Стратегії повинні враховуватися виклики, які постають перед Рахунковою палатою, зумовлені як тенденціями в роботі самого органу так і зростаючими вимогами суспільства, перетвореннями в державі в межах євроінтеграційних процесів, активним розвитком незалежного зовнішнього аудиту публічних фінансів у світі.

Так, Рахункова палата повинна заповнити прогалини у сфері стратегічного розвитку потенціалу: у більшості BOA європейських країн цей процес є керованим і безперервним, базується на основі стратегій і планів на кілька років. Це створює додаткові виклики – Рахунковій палаті необхідно надолужити це відставання, щоб бути повноцінним учасником ініціатив і проектів міжнародних організацій і партнером, який користується повагою та має бездоганну репутацію. Проте також це дає нам певні переваги – досвід інших країн, кращі практики, які Рахункова палата може використати для забезпечення швидкого, інноваційного й успішного розвитку.

Необхідною умовою розвитку Рахункової палати як сучасного BOA є імплементація міжнародних стандартів, що потребує удосконалення законодавства, посилення взаємозв'язків зі стейкхолдерами, перетворень у всіх аспектах роботи всередині Рахункової палати. Проведення аудитів у повній відповідності до міжнародних стандартів потребуватиме значних професійних та інформаційно-технічних ресурсів, додаткового часу на навчання й обмін досвідом. При цьому, урахувавши постійне зменшення обсягу виявлених порушень та об'єктів аудиту Рахункової палати, яке спостерігається останнє десятиріччя, при збільшенні якості аудитів важливо забезпечити достатнє охоплення аудитом сфери публічного сектору й адекватне визначення ризиків при плануванні аудитів, щоб подолати негативні тенденції та поліпшити ці показники.

Зростаюча роль BOA у сучасному світі зумовлює необхідність перегляду поточних повноважень Рахункової палати, пошуку інструментів для збільшення її впливу на процеси прийняття рішень в усіх елементах системи публічних фінансів. Для цього Рахунковій палаті необхідно зберегти досягнуті у 2018 р. успіхи у співпраці з Верховною Радою України та провести роботи з подальшого удосконалити механізмів співпраці з парламентом, Президентом, урядом, об'єктами аудиту, правоохоронними, антикорупційними й іншими державними органами.

Розвиток громадянського суспільства в Україні – збільшення участі громадян у державному управлінні, посилення громадського контролю за діяльністю держави – це процеси, які потребують відповідного реагування з боку Рахункової палати. Результати роботи Рахункової палати є джерелом достовірної, професійної інформації про ефективність управління публічними фінансами для суспільства, яка повинна бути доступною та зрозумілою громадянам. Водночас, суспільний резонанс від широкого розголосу такої інформації сприятиме більш оперативному реагуванню об'єктів контролю та відповідних органів й усуненню виявлених порушень. Рахунковій палаті необхідно забезпечити ефективність роботи цього механізму взаємодії із суспільством заради збільшення позитивного впливу на державне управління, підвищення довіри до держави та поліпшення життя людей.

Євроінтеграційні процеси в Україні передбачають не лише проведення реформ і наближення до вимог ЄС, а й покращення іміджу всіх державних інституцій і країни у

цілому. Рахункова палата повинна підтвердити репутацію надійного партнера та фахового BOA на міжнародній арені, збільшити своє значення як учасника INTOSAI та EUROSAI, посилити співпрацю з іншими міжнародними організаціями, BOA й урядами інших країн.

Отже, стратегічні цілі та пріоритети повинні бути направлені на забезпечення розвитку Рахункової палати, посилення її впливу в Україні й міжнародній арені, переорієнтацію на задоволення потреб основних користувачів інформації про результати зовнішнього аудиту публічних фінансів.

Пропозиції до структури та змісту Стратегії розвитку Рахункової палати України. Ураховуючи досвід європейських країн і рекомендації INTOSAI, доцільно викласти стратегію розвитку Рахункової палати на майбутнє п'ять років обсягом до 30 сторінок за структурою, яка передбачає основні елементи (візію, місію, цінності та стратегічні цілі) і додаткову інформацію (сучасний стан, включаючи результати функціональної оцінки, сприятливі фактори й ризики виконання стратегії, засади моніторингу виконання стратегії) (табл. 2).

Таблиця 2. Структура Стратегії розвитку Рахункової палати України на 2019–2024 роки

№	Назва структурного елемента	Кількість сторінок
–	Зміст	1
–	Звернення Голови Рахункової палати	1
–	Вступ	1
1	Візія, місія та цінності Рахункової палати	1
2	Сучасний стан розвитку Рахункової палати України (включаючи аналіз показників діяльності Рахункової палати й основні результати функціональної оцінки)	2
3	Сприятливі фактори та загрози стратегічному розвитку Рахункової палати	2
4	Стратегічні цілі розвитку Рахункової палати	–
4.1	Стратегічна ціль у сфері удосконалення законодавства й забезпечення незалежності	2
4.2	Стратегічна ціль у сфері забезпечення ефективних комунікацій зі стейкхолдерами	2
4.3	Стратегічна ціль у сфері управління людськими ресурсами	2
4.4	Стратегічна ціль у сфері удосконалення методології аудиту та імплементації ISSAI	2
4.5	Стратегічна ціль у сфері забезпечення цінності, виконання та позитивного впливу рекомендацій РП	2
4.6	Стратегічна ціль у сфері удосконалення внутрішнього управління Рахункової палати (процеси планування, нагляду, звітування, контролю якості, внутрішніх комунікацій)	2
4.7	Стратегічна ціль у сфері забезпечення належної інституціональної підтримки (кадрові, фінансові, технічні, програмні й інші ресурси)	2
4.8	Стратегічна ціль у сфері постійного розвитку (управління змінами, ризик-менеджмент, перегляд стратегій і планів)	2
5	Моніторинг і звітування про виконання стратегії	1
Додаток 1.	Узагальнення цілей, завдань та індикаторів виконання	3
Додаток 2.	Перелік документів, які необхідно розробити для виконання стратегії	1
Додаток 3.	Методологія моніторингу виконання стратегії	1
	Усього	30

Джерело: складено авторами.

У вступі до Стратегії розвитку повинна бути викладена мета розробки цього документу й очікуваний результат від її реалізації. З урахуванням результатів дослідження підходів INTOSAI та практики країн Європи, місія візія й цінності Рахункової палати можуть бути викладені так:

1. Візія: Рахункова палата – BOA публічних фінансів, чиї результати роботи є надійним джерелом об'єктивної інформації, мають високий рівень довіри суспільства та реально впливають на формування й реалізацію державної політики в публічному секторі для забезпечення сталого розвитку України.

2. Місія Рахункової палати – служіння народу України та сприяння дотриманню принципів належного урядування в публічному секторі проведення незалежного, об'єктивного аудиту з належною обачністю, своєчасного й повного надання результатів роботи усім стейкхолдерам.

3. Цінності Рахункової палати:

- патріотизм – відданість українській державі, готовність зберігати, розвивати та захищати надбання її культури і традицій – запорука спрямування роботи Рахункової палати на користь українського суспільства;

- довіра суспільства – сприйняття Рахункової палати суспільством як компетентного й доброчесного захисника його інтересів підтверджує право Рахункової палати здійснювати аудит публічних фінансів, забезпечує вплив Рахункової палати на публічний сектор, зокрема, підвищення довіри до державної влади, що є необхідною умовою демократії;

- інноваційність – впровадження прогресивних, ефективних, науковообґрунтованих методів роботи для швидкого розвитку, поліпшення результатів діяльності, репутації й конкурентоздатності Рахункової палати в Україні і світі;

- професіоналізм – наявність і постійне вдосконалення знань, умінь, досвіду й особистих якостей персоналу для забезпечення виконання функцій Рахункової палати, відповідності всіх аспектів роботи міжнародним стандартам і вимогам часу;

- співпраця і командна робота – націленість на отримання найкращого результату роботи й позитивного синергетичного ефекту від взаємодії персоналу Рахункової палати між собою та зі стейкхолдерами.

Сучасний стан розвитку Рахункової палати, основні виклики та тенденції у середовищі зовнішнього аудиту, викладені вище в цій статті, можуть бути використані для висвітлення відповідних розділів у стратегії розвитку.

Стратегічні цілі розвитку Рахункової палати повинні викладатися з коротким описом цілі, очікуваним результатом, переліком підцілей з індикаторами їх виконання. Цілі можуть бути згруповані за різним принципом, проте важливо охопити всі сфери діяльності BOA:

1. Удосконалення законодавства й забезпечення незалежності. Для посилення потенціалу Рахункової палати необхідно внести зміни до законодавства щодо уточнення видів публічного аудиту, зокрема, аудиту відповідності, IT-аудиту й інших аудитів відповідно до ISSAI.

Необхідно також забезпечити широкий мандат Рахункової палати для охоплення аудиту всієї сфери публічних фінансів, зокрема, розширення повноважень у частині аудиту місцевих бюджетів, державних підприємств, консолідованої фінансової звітності. Для посилення консультативної ролі Рахункової палати та більш ґрунтовної підготовки бюджету пропонується надання парламенту висновку Рахункової палати на всіх стадіях бюджетного процесу, наприклад, щодо проекту закону про державний бюджет до другого читання. Для посилення незалежності посадових осіб необхідно ініціювати розгляд можливості виведення аудиторів із рангу державних службовців і надання імунітету проти судового переслідування за дії в межах належного виконання повноважень. Також доцільно розробити зміни до законодавства щодо розширення фінансової незалежності – подання бюджетних запитів безпосередньо до парламенту. Організаційна незалежність може бути посилена завдяки відстеженню й обмеженню кількості та предметів додаткових аудитів, виконаних на вимогу депутатів, також будуть зроблені критерії для обмеження доступу до інформації, у тому числі, і на засіданнях Рахункової палати.

2. Удосконалення методології аудиту, імплементація ISSAI. Приведення методології аудитів у відповідність до ISSAI та підвищення рівня охоплення аудитами повинно відбуватися в комплексі із запровадженням ризик-орієнтованого підходу до планування аудиту, розробкою відповідних посібників, внутрішніх документів, які регламентують структуру і наповнення звітів, проведенням пілотних аудитів, навчанням персоналу й обміном досвідом із колегами з країн-партнерів. У 2019 р. заплановано розробити посібник з аудиту ефективності на основі ISSAI та провести пілотні аудити спільно з міжнародними партнерами, така робота з фінансових аудитів уже проводиться. Також важливо розробити критерії для встановлення рівня охоплення фінансовим аудитом, достатнього для надання гарантій впевненості та впроваджено процедуру забезпечення його дотримання при плануванні аудиту.

3. Забезпечення цінності, виконання та впливу рекомендацій. Виконання рекомендацій Рахункової палати за результатами аудитів є запорукою формування її впливу на публічні фінанси, посилення принципу підзвітності. Для збільшення цінності та корисності таких рекомендацій потрібно вдосконалити процеси комунікації з об'єктами аудиту при написанні звітів. Для збільшення ступеня імплементації необхідно спільно з парламентом розробити процедуру забезпечення реалізації рекомендацій. Також у Рахунковій палаті потрібно вдосконалити моніторинг виконання рекомендацій і запровадити аналіз тенденцій для виявлення системних проблем у державному секторі.

4. Удосконалення внутрішнього управління. Рахунковій палаті належить провести велику роботу над удосконаленням внутрішнього управління: розробити карти процесів, що містять перелік функцій та обов'язків, запровадити періодичне оцінювання стану системи управління. Важливою вимогою ISSAI є ефективна система контролю якості, для цього в Рахунковій палаті створюється відповідний підрозділ, розробляються стандарти та проводяться навчання персоналу для забезпечення безперервного контролю якості. Потрібно також завер-

шити створення належної організаційної структури Рахункової палати, яка дозволить виконувати всі процеси ефективно та злагоджено, із чітким розподілом повноважень і відповідальності.

5. Управління людськими ресурсами. Для проведення аудитів за вимогами міжнародних стандартів необхідно розробити Кодекс етики аудиторів, систему забезпечення дотримання етичних вимог персоналом. Для поглиблення професійних спроможностей потрібно запровадити систему підготовки та диференційованої сертифікації аудиторів (наприклад, запровадити сертифікати двох рівнів – базового та вищого). Необхідно також вибудувати довготермінову кадрову політику, орієнтовану на постійне професійне вдосконалення, забезпечити матеріальні та психологічні стимули для розвитку персоналу.

6. Забезпечення належної інституційної підтримки. Необхідно визначити потреби в інформаційних, програмно-технічних і матеріальних ресурсів по кожному напрямку діяльності й забезпечити достатність таких ресурсів для кожного аудиту. Придбання і впровадження програмного забезпечення аудиту, поліпшення інформаційно-технічної бази потребують значних коштів, тому для реалізації цих завдань необхідно визначити джерела фінансування.

7. Ефективні комунікації зі стейкхолдерами. Одна з найважливіших стратегічних цілей Рахункової палати, яка є передумовою здійснення впливу на публічні фінанси – це налагодження ефективних комунікацій з усіма стейкхолдерами. Для забезпечення виконання рекомендацій Рахункова палата працює над зміною парадигми відносин із парламентом, розпорядниками бюджетних коштів, правоохоронними, антикорупційними й контрольними органами, акцентуючи увагу на важливості націленості на результат і плідну співпрацю. Для покращення комунікації зі ЗМІ та суспільством зараз удосконалюється сайт, він буде більш інтерактивним. У березні була створена сторінка Рахункової палати у Facebook, яка зараз активно наповнюється та просувається. Необхідно запланувати подальший розвиток у цьому напрямі, зокрема, проведення публічних заходів за участю різних цільових аудиторій, поліпшення візуалізації результатів роботи й багато інших завдань, які повинні знайти своє відображення в Комунікативній стратегії.

8. Забезпечення постійного розвитку. Вимогами часу є ефективне управління змінами й ризиками, для цього потрібно розробити внутрішні нормативно-правові акти, які забезпечать ці процеси. Постійний розвиток і вдосконалення, упровадження інновацій теж повинні бути охоплені завданнями Стратегії розвитку Рахункової палати.

Викладення у стратегії основних засад проведення моніторингу та звітування про виконання стратегії повинно передбачати визначення мети, періодичності, форми та цільової аудиторії звітування про виконання стратегії. Також необхідно визначити мету й періодичність моніторингу, опис основних процесів із моніторингу, а детальна методологія повинна наводитися в додатку до стратегії. Для проведення такого моніторингу можна застосувати шаблон, який передбачає не лише визначення стану виконання, а й встановлення причин невиконання завдань і розробку рекомендацій для досягнення цілей (табл. 3).

Таблиця 3. Шаблон для проведення моніторингу виконання стратегії розвитку

Ціль	Підціль/завдання	Індикатор	Фактичний стан	Ступінь досягнення	Причини недосягнення	Рекомендації для досягнення
Номер цілі	Номер підцільі	Цільове значення	Фактичне значення	Відсоток виконання завдання або досягнення цілі (підцільі)	Основні причини не досягнення цільового орієнтира	Рекомендації для поліпшення ситуації й досягнення цільових значень

Джерело: складено авторами на основі [17, 18].

Також у додатках до стратегії доцільно викласти стратегічні цілі та підцілі в розрізі інституційних, організаційних і професійних аспектів, щоб забезпечити системні та комплексні зміни у внутрішньому й зовнішньому середовищі Рахункової палати.

Висновки та дискусія. Застосування стратегічного та операційного планування є загальносвітовою тенденцією й обов'язковим елементом управління сучасних БОА у Європі, який дозволяє розвивати потенціал зовнішнього аудиту у країні. У світовій практиці напрацьовані підходи до розробки таких стратегій розвитку, які враховують усі сфери діяльності БОА та всі три виміри – інституційний, організаційний і професійний. Такі міжнародні підходи та кращий європейський досвід повинен бути застосований і при розробці Стратегії розвитку Рахункової палати України на 2019–2024 рр.

Зараз Рахункова палата здійснює внутрішні перетворення для того, щоб поліпшити якість аудитів, комунікації зі стейкхолдерами, різні аспекти внутрішнього управління. Результати функціональної оцінки діяльності цього органу засвідчили певний прогрес у цьому напрямі, проте також вказали на певні прогалини у системі зовнішнього аудиту, які стосуються нормативно-правової бази, внутрішнього середовища Рахункової палати та зв'язків між елементами публічних фінансів. Тенденції основних показників діяльності Рахункової палати теж свідчать про необхідність удосконалення різних аспектів роботи, зокрема, оцінки ризиків при плануванні тем аудиту, представлення результатів аудиту, системність професійного розвитку персоналу тощо. Усі виявлені проблеми мають бути враховані у Стратегії розвитку Рахункової палати, повинні бути сформульовані завдання для їхнього усунення.

Стратегія розвитку Рахункової палати повинна бути зрозумілою, чітко структурованою та невеликою за обсягом, надавати інформацію про місію, візію, цінності органу, сучасний стан, проблеми й ризики у сфері зовнішнього аудиту, визначати стратегічні цілі та завдання для їхнього досягнення, засади моніторингу їх виконання. Візія, місія та цінності Рахункової палати повинні акцентувати увагу на пріоритетність інтересів суспільства в державному управлінні, соціальну значущість зовнішнього аудиту, професійність роботи та надійність результатів. Стратегічні цілі вищого органу аудиту повинні охоплювати удосконалення з урахуванням вимог ISSAI за усіма напрямками: законодавство та незалежність, методологія аудиту, забезпечення впливу рекомендацій, ефективність комунікацій, внутрішнє управління, кадрова політика, інституційна підтримка, забезпечення постійного розвитку й управління змінами.

Запорукою сильного БОА є гарантії незалежності та широкого мандату, достатнього для виконання цих завдань. Внутрішнє управління повинно забезпечувати ефективність роботи органу, спроможність протистояти ризикам і загрозам, використовувати сприятливі ситуації в зовнішньому середовищі, забезпечувати якість аудиту та корисність отриманих результатів. За таких умов вищий орган аудиту спроможний реалізувати повною мірою сучасну роль у публічному секторі та в суспільстві. Саме такий сильний і впливовий орган вищого аудиту, що є зразком для інших суб'єктів державного сектору та спроможний покращувати життя громадян, є орієнтиром для розвитку Рахункової палати. Наразі вона відповідає не всім цим вимогам, а реалізація комплексної Стратегії розвитку, яка враховує всі аспекти зовнішнього аудиту, є необхідною для досягнення такої мети.

Подальші дослідження у цьому контексті можуть зосереджуватися на розробці підстратегій розвитку окремих сфер діяльності Рахункової палати, наприклад, Стратегії комунікації зі стейкхолдерами, Стратегії управління людським капіталом, IT Стратегії та концепції для

виконання поставлених у Стратегії розвитку завдань щодо вдосконалення системи забезпечення і контролю якості аудитів, системи вимірювання ефективності діяльності Рахункової палати з врахуванням впливу на публічні фінанси, внутрішньої системи управління процесами, системи контролю і ризик-менеджменту тощо.

Список використаних джерел:

1. Виговська Н. Г. Місце зовнішнього державного фінансового контролю у національній контрольній системі України / Н. Г. Виговська, А. Ю. Славіцька // Вісник ЖДТУ. – 2016. – № 4 (78). – С. 219–228. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/5766/219.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
2. Обушна Н. І. Передумови становлення та розвитку інституту публічного аудиту в Україні: об'єктивна необхідність та формалізація / Н. І. Обушна // Вісник НАДУ при Президентові України (Серія "Державне управління"). – 2017. – № 3. – С. 52–59. – Режим доступу: <http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/72/files/1ed06a81-5c80-4c22-b081-833fa619baf9.pdf>.
3. Петренко П. С. Корупція в Україні: Рахункова палата потребує зміцнення механізмів правової держави / П. С. Петренко // Економіка і суспільство. – 2018. – № 16. – С. 201–209. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/31.pdf.
4. Піхоцький В. Ф. Зовнішній державний фінансовий контроль за діяльністю виконавчої влади – важливий чинник захисту суспільства / В. Ф. Піхоцький // Бізнес інформ. – 2016. – № 2. – С. 300–605. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/binf_2016_2_45.pdf.
5. Слободяник Ю. Б. Формування системи державного аудиту в Україні: монографія / Ю. Б. Слободяник. – Суми: Наталуха, 2014.
6. Слободяник Ю. Б. Державний аудит в Україні: теорія, методологія, організація: автореф. дис. ... д-р екон. наук: спец. 08.00.09 / Ю. Б. Слободяник; Одеський нац. економ. ун-т. – Одеса, 2014. – 43 с.
7. Аналіз чинної нормативної бази системи контролю за використанням публічних фінансів в Україні // ГО "Центр UA". – 2018. – Режим доступу: https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/PFC-Legislation-Analysis_ukr.pdf.
8. Піхоцький В. Ф. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики: автореф. дис. ... доктор екон. наук: спец. 08.00.08 / В. Ф. Піхоцький; Львівський нац. ун-т імені Івана Франка. – Л., 2015. – 40 с. – Режим доступу: http://prima.lnu.edu.ua/files/dissertations/2015-11-04-pihotskiy/aref_pihotskiy.pdf.
9. Шевчук О. Д. Рахункова палата України: наближення до вимог міжнародних стандартів / О. Д. Шевчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2018. – № 3. – С. 61–75. – Режим доступу: <http://efm.vsu.org/files/pdf/4268.pdf>.
10. Косова Т. Вищий державний фінансовий контроль в умовах євроінтеграції України / Т. Косова, В. Шевченко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2018. – № 1. – С. 121–129. – Режим доступу: <http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/01/96/12.pdf>.
11. Рахункова палата України: співпраця з Верховною Радою та організаціями громадянського суспільства. / Д. С. Базілевич, В. П. Крижанівський, В. Г. Мельничук та ін. – К.: ФОРМ Москаленко О.М., 2017. – 82 с. – Режим доступу: http://radaprogram.org/sites/default/files/publications/download_file_1.pdf.
12. Рахункова палата України: обізнаність та сприйняття. Звіт за результатами глибинних інтерв'ю з основними стейкхолдерами // Центр економічної стратегії. – 2018. – Режим доступу: https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Report_Accounting-Chamber_UKR.pdf.
13. Винниченко Н. В. Публічний аудит як елемент системи бюджетного контролю / Н. В. Винниченко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 5. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=854>.
14. Оболенський О. Ю. Публічний аудит: цілі та економічний зміст / О. Ю. Оболенський, Н. І. Обушна // Теорія та практика державного управління. – 2015. – № 1 (48). – С. 1–8. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-1/doc/2/03.pdf>.
15. Обушна Н. І. Публічний аудит: поняття та сутність / Н. І. Обушна // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2016. – № 4 (31). – С. 21–29. – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnicтво/2016/2016_04\(31\)/5.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnicтво/2016/2016_04(31)/5.pdf).
16. Міжнародна конференція "Роль Рахункової палати в Україні та виклики, що стоять перед нею". – Київ. – 2017. – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=UMjuo1dgSi4>.
17. Building Capacity in SAI. A Guide // INTOSAI. – 2007. – URL: <https://www.eurosai.org/handle/404?exporturi=/export/sites/eurosai/content/documents/Building-capacity-in-Supreme-Audit-Institutions.pdf>.
18. Strategic Planning. A Handbook for Supreme Audit Institutions // IDI. – 2009. – URL: <https://www.nku.gov.sk/documents/10272/1273416/IDI+Strategic+planning+handbook.pdf/4363b7d8-4af7-4f03-a9ca-574001c5c817>.
19. Global SAI Stocktaking Report // IDI INTOSAI. – 2017. – URL: <https://www.idi.no/en/all-news/idi-news/item/128-global-sai-stocktaking-report-2017>.
20. Strategic Plan // Supreme Audit Institution of Albania. – URL: http://www.klsh.org.al/web/Plani_Strategjik_92_1.php.
21. Strategic Development Plan 2018-20 // Chamber of Accounts of the Azerbaijan Republic. – URL: <http://sai.gov.az/2/static/56>.

22. Strategic Development Plan 2014–2020 // Audit Office of the Institutions of Bosnia and Herzegovina. – URL: http://www.revizija.gov.ba/koordinacioni_odbor/strateski_okvir_razvoja/default.aspx?id=5765&template_id=81&langTag=en-US&pageIndex=1.
23. Намерени резултати за Стратегијата // Сметна палата на Република Бугарија. – URL: <http://www.bulnao.government.bg/bg/articles/strategija-za-razvitioto-na-smetnata-palata-za-perioda-2018-2022-godina-novi-horizonti-i-predizvikatelstva-1935>.
24. Strategic Plan // State Audit Office, Republic of Croatia. – <http://www.revizija.hr/hr/o-nama/planovi-i-financijski-izvestaji/strateski-plan>.
25. Strategic Planning // Auditing Service, Cyprus. – URL: http://www.audit.gov.cy/audit/audit.nsf/strategy_gr/strategy_gr?opendocument.
26. Strategy of the SAO 2018–2022 // Supreme Audit Office of Czech Republic. – URL: <https://www.nku.cz/assets/publications-documents/basic-documents/strategy-of-sao-2018-2022.pdf>.
27. Rigsrevisionen's strategy 2018–2020 // The National audit Office, Denmark. – URL: http://www.rigsrevisionen.dk/media/2104741/strategi_-2018-2020.pdf.
28. Strategy of the National Audit Office and development // National Audit Office of Estonia. – URL: <https://www.rigikontroll.ee/Riigikontrolluasiutus/Strategia/tabid/140/language/en-US/Default.aspx>.
29. State Audit Office Strategy 2013–2020 // State Audit Office of Finland. – URL: <https://www.vtv.fi/app/uploads/2018/06/04134744/valtiontalouden-tarkastusviraston-strategia-2013-2020.pdf>.
30. Policy and Strategy // State Audit Office of Georgia. – URL: <https://sao.ge/en/about-us/policy-and-strategy>.
31. Strategy // State Audit Office of Hungary. – URL: https://asz.hu/storage/files/files/Angol_portal/Introductions/strategy.pdf.
32. Strategic development // State Audit Office of the Republic of Latvia. – URL: <http://www.lrvk.gov.lv/par-valsts-kontroli/strategiska-attistiba>.
33. 2016–2020 Strategy of the Supreme Audit Institution // National Audit Office of Lithuania. – URL: http://www.vkontrole.lt/en/docs/2016_Strategy/National_Audit_Office_Strategy_2016%E2%80%932020.pdf.
34. NAO Strategy 2019–2023 // National Audit Office of Malta. – URL: <http://nao.gov.mt/loadfile/58ce5621-c7d0-4140-806b-8bcab358fb1c>.
35. Strategic Development Plan for 2016–2020 // Court of Accounts of the Republic of Moldova. – URL: <http://www.ccrm.md/storage/upload/legal/postari/169/da658ea838a588eacd94c8227bb71e18.pdf>.
36. Strategy of the State Audit Office for 2018 – 2022 // State Audit Office of North Macedonia. – URL: http://www.dzr.mk/Uploads/Strategija_za_razvoj_na_DZR_2018_2022_REDUCED.pdf.
37. The Office of the Auditor General's annual report 2018 // The Office of the Auditor General of Norway. – URL: <https://www.riksrevisjonen.no/om-riksrevisjonen/arsrapport>.
38. Strategic Plan // Court of Auditors of Portugal. – URL: <https://www.tcontas.pt/pt/actos/outros.shtm>.
39. Strategy // Romanian Court of Accounts. – URL: <http://www.curteadeconturi.ro/Misiune.aspx?tip=2>.
40. Documents: Strategy // Accounting Chamber of the Russian Federation. – URL: <http://audit.gov.ru/about/document>.
41. Strategic Plan of the State Audit Institution // State Audit Institution of Republic of Serbia. – URL: <http://www.dri.rs/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8/%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%88%D0%BA%D0%B8-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD.42.html>.
42. Development Strategy of the Supreme Audit Office of the Slovak Republic for 2014–2020 and its elaboration // Supreme Audit Office of the Slovak Republic. – URL: <https://www.nku.gov.sk/documents/10272/98330/Development+strategy+2014-2020/26649163-03ea-4fa3-8560-0558d61df56b>.
43. Slovene Court of Audit Strategy // Slovene Court of Audit. – URL: <http://www.rs-rs.si/o-racunskem-sodiscu/institucija/strategija>.
44. Strategic Plan 2018–2021 // Court of Auditors, Spain. – URL: https://www.tcu.es/tribunal-de-cuentas/export/sites/default/content/pdf/PLAN ESTRATEGICO_2018-2021.pdf.
45. Strategy adopted in 2016 // Swiss Federal Audit Office. – URL: https://www.efk.admin.ch/images/stories/efk_dokumente/publikationen/Aufgaben%20der%20EFK/STRATEGIE_neue%20SR_e.pdf.
46. Netherlands Court of Audit Strategy for 2016–2020 // Netherlands Court of Audit. – URL: <https://english.rekenkamer.nl/binaries/rekenkamer-english/documents/publications/2016/03/24/trust-based-on-understanding/Trust+based+on+understanding.pdf>.
47. Strategic Management // Turkish Court of Accounts. – URL: <https://www.sayistay.gov.tr/tr/?p=2&CategoryId=59>.
48. NAO Strategy 2019–20 to 2021–22 // National Audit Office, United Kingdom. – URL: <https://www.nao.org.uk/about-us/wp-content/uploads/sites/12/2019/02/NAO-Strategy-2019-20-to-2021-22.pdf>.
49. Our work: Strategy // European Court of Auditors. – URL: <https://www.eca.europa.eu/en/Pages/Strategy.aspx>.
50. Діяльність Рахункової палати: річні звіти РП // Рахункова палата України. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>.
51. Покращення управління через виконання зовнішнього аудиту – результати функціональної оцінки Рахункової палати в 2018 році // Рахункова палата. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16759836/Zvit_f_oc_RP.pdf?subportal=main.

Received: 27/01/2019

1st Revision: 31/01/2019

Accepted: 07/03/2019

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

**В. Невидомий, д-р юрид. наук,
Е. Канонішена-Коваленко, канд. экон. наук
Счетная палата Украины, Киев, Украина**

НОВОЕ КАЧЕСТВО СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ УКРАИНЫ: СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Исследованы международные подходы к стратегическому планированию в высших органах аудита, современный опыт стран Европы в разработке таких стратегий. Определены вызовы и проблемы внешнего аудита в Украине на основе результатов функциональной оценки и показателей деятельности Счетной палаты. Разработана структура стратегии развития Счетной палаты, формулировка миссии, видения, ценностей, стратегических целей.

Ключевые слова: Счетная палата Украины, высший орган аудита, стратегия развития, международные стандарты высших органов аудита (ISSAI).

**V. Nevidomyi, Doctor of Sciences (Juridical),
K. Kanonishena-Kovalenko, PhD in Economics
Accounting Chamber of Ukraine, Kyiv, Ukraine**

NEW QUALITY OF THE ACCOUNTING CHAMBER OF UKRAINE: DEVELOPMENT STRATEGY

The international approaches to strategic planning in supreme audit institutions and current experience of European countries in developing such strategies are explored. The challenges and problems of external audit in Ukraine are defined in terms of the results of functional assessment and performance indicators of the Accounting Chamber. The development strategy structure, mission, vision, values and strategic goals of the Accounting Chamber are developed.

Keywords: The Accounting Chamber of Ukraine, supreme audit institution, development strategy, International Standards of Supreme Audit Institutions (ISSAI).

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription:

- Vygovskaya, N.G., 2016. Place of external state financial control in the national control system of Ukraine. Bulletin of the ZhDTU, No. 4 (78), P. 219 – 228. – <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/5766/219.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Obushna, N.I., 2017. Prerequisites for the establishment and development of the Institute of Public Audit in Ukraine: objective necessity and formalization. The NADU Bulletin under the President of Ukraine (Series "Public Administration"), No. 3, P. 52 – 59. – <http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/72/files/1ed06a81-5c80-4c22-b081-833fa619baf9.pdf>.
- Petrenko, P.S., 2018. Corruption in Ukraine: The Accounting Chamber needs to strengthen the mechanisms of the rule of law. Economics and Society, No. 16, P. 201 – 209. – http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/31.pdf.
- Pikhotsky, V.F., 2016. External State Financial Control over the Executive Power – an Important Factor in the Protection of Society. Business Inform, No. 2, P. 300 – 605. – http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgibis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/binf_2016_2_45.pdf.
- Slobodyanyk, Yu. B., 2014. Formation of the system of state audit in Ukraine. Monograph. Sumy: Natalukha, 321 p.
- Slobodyanyk, Yu. B., 2014. State Audit in Ukraine: Theory, Methodology, Organization. Author's abstract. Odessa National University of Economics, 43 p.

7. Analysis of the current legislation of the system of control over the use of public finance in Ukraine // NGO "Center UA". – 2018 – https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/PFC-Legislation-Analysis_en.pdf.
8. Pikhotsky, V. F., 2015. The system of state financial control in Ukraine: conceptual foundations of theory and practice. Author's abstract. Lviv Ivan Franko National University, 40 p. – http://prima.lnu.edu.ua/files/dissertations/2015-11-04-pihotskyi/aref_pihotskyi.pdf.
9. Shevchuk, O.D., 2018. Accounting Chamber of Ukraine: approximation to the requirements of international standards. Economics. Finance. Management: topical issues of science and practice, No. 3, P. 61 – 75. – <http://efm.vsau.org/files/pdfa/4268.pdf>.
10. Kosova, T., 2018. Higher state financial control in the conditions of European integration of Ukraine. Foreign Trade: Economics, Finance, Law, No. 1, P. 121 – 129. – [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/01\(96\)/12.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/01(96)/12.pdf).
11. Bazilevich, D.S., Kryzhanivsky, V. P., Melnychuk, V. G., Nevodomyi, V. I., Starostenko, N. V., 2017. The Accounting Chamber of Ukraine: cooperation with the Verkhovna Rada and civil society organizations. Kyiv: FOP Moskalenko O. M., 82 p. – http://radaprogram.org/sites/default/files/publications/download_file_1.pdf.
12. Accounting Chamber of Ukraine: Awareness and Perceptions. Report on the results of in-depth interviews with key stakeholders // Center for Economic Strategy. – 2018 – https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Report_Accounting-Chamber_UKR.pdf.
13. Vinnichenko, N.V., 2015. Public Audit as an Element of the Budget Control System. Public Administration: Improvement and Development, No. 5. – <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=854>.
14. Obolensky, O. Yu., Obushna, N. I., 2015. Public Audit: Purposes and Economic Content. Theory and Practice of Public Administration, No. 1 (48), P. 1 – 8. – <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-1/doc/2/03.pdf>.
15. Obushna, N.I., 2016. Public Audit: Concept and Essence. Public Administration and Local Self-Government, No. 4 (31), P. 21 – 29. – [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2016/2016_04\(31\)/5.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2016/2016_04(31)/5.pdf).
16. International Conference "The role of the Accounting Chamber in Ukraine and the challenges facing it". – Kyiv. – 2017 – <https://www.youtube.com/watch?v=UMjuo1dgSi4>.
17. Building Capacity in SAI. A Guide // INTOSAI. – 2007. – <https://www.eurosai.org/handle/404?exporturi=export/sites/eurosai/.content/documents/Building-capacity-in-Supreme-Audit-Institutions.pdf>.
18. Strategic Planning. A Handbook for Supreme Audit Institutions // IDI. – 2009. – <https://www.nku.gov.sk/documents/10272/1273416/IDI+Strategic+planning+handbook.pdf/4363b7d8-4af7-4f03-a9ca-574001c5c817>.
19. Global SAI Stocktaking Report // IDI INTOSAI. – 2017. – <https://www.idi.no/en/all-news/idi-news/item/128-global-sai-stocktaking-report-2017>.
20. Strategic Plan // Supreme Audit Institution of Albania. – http://www.klsh.org.al/web/Plani_Strategjik_92_1.php.
21. Strategic Development Plan 2018-20 // Chamber of Accounts of the Azerbaijan Republic. – <http://sai.gov.az/2/static/56>.
22. Strategic Development Plan 2014 – 2020 // Audit Office of the Institutions of Bosnia and Herzegovina. – http://www.revizija.gov.ba/koordinacioni_odbor/strateski_okvir_razvoja/default.aspx?id=5765&template_id=81&langTag=en-US&pageIndex=1.
23. Development Strategy // Chamber of Accounts of Bulgaria. – <http://www.bulnao.government.bg/bg/articles/strategiqta-za-razvitioto-na-smetnata-palata-za-perioda-2018-2022-godina-novi-horizonti-i-predizvikatelstva-1935>.
24. Strategic Plan // State Audit Office, Republic of Croatia. – <http://www.revizija.hr/hr/o-nama/planovi-i-financijski-izvjestaji/strateski-plan>.
25. Strategic Planning // Auditing Service, Cyprus. – http://www.audit.gov.cy/audit/audit.nsf/strategy_gr/strategy_gr?opendocument.
26. Strategy of the SAO 2018–2022 // Supreme Audit Office of Czech Republic. – <https://www.nku.cz/assets/publications-documents/basic-documents/strategy-of-sao-2018-2022.pdf>.
27. Rigsrevisionen's strategy 2018-2020 // The National audit Office, Denmark. – http://www.rigsrevisionen.dk/media/2104741/strategi_-2018-2020.pdf.
28. Strategy of the National Audit Office and development // National Audit Office of Estonia. – <https://www.riigikontroll.ee/Riigikontrollikuiasutus/Strateegia/tabid/140/language/en-US/Default.aspx>.
29. State Audit Office Strategy 2013–2020 // State Audit Office of Finland. – <https://www.vtv.fi/app/uploads/2018/06/04134744/valtiontalouden-tarkastusviraston-strategia-2013-2020.pdf>.
30. Policy and Strategy // State Audit Office of Georgia. – <https://sao.ge/en/about-us/policy-and-strategy>.
31. Strategy // State Audit Office of Hungary. – https://asz.hu/storage/files/files/Angol_portal/Introductions/strategy.pdf.
32. Strategic development // State Audit Office of the Republic of Latvia. – <http://www.lrvk.gov.lv/par-valsts-kontroli/strategiska-attistiba>.
33. 2016 – 2020 Strategy of the Supreme Audit Institution // National Audit Office of Lithuania. – http://www.vkontrolė.lt/en/docs/2016_Strategy/National_Audit_Office_Strategy_2016%E2%80%932020.pdf.
34. NAO Strategy 2019-2023 // National Audit Office of Malta. – <http://nao.gov.mt/loadfile/58ce5621-c7d0-4140-806b-8bcab358fb1c>.
35. Strategic Development Plan for 2016-2020 // Court of Accounts of the Republic of Moldova. – <http://www.ccrm.md/storage/upload/legal/postari/169/da658ea838a588eacd94c8227bb71e18.pdf>.
36. Strategy of the State Audit Office for 2018 – 2022 // State Audit Office of North Macedonia. – http://www.dzr.mk/Uploads/Strategija_za_razvoj_na_DZR_2018_2022_REDUCED.pdf.
37. The Office of the Auditor General's annual report 2018 // The Office of the Auditor General of Norway. – <https://www.riksrevisjonen.no/om-riksrevisjonen/arsrapport>.
38. Strategic Plan // Court of Auditors of Portugal. – <https://www.tcontas.pt/pt/actos/outros.shtm>.
39. Strategy // Romanian Court of Accounts. – <http://www.curteaadeconturi.ro/Misiune.aspx?tip=2>.
40. Documents: Strategy // Accounting Chamber of the Russian Federation. – <http://audit.gov.ru/about/document>.
41. Strategic Plan of the State Audit Institution // State Audit Institution of Republic of Serbia. – <http://www.dri.rs/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%88%D0%BA%D0%B8-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD.42.html>.
42. Development Strategy of the Supreme Audit Office of the Slovak Republic for 2014 -2020 and its elaboration // Supreme Audit Office of the Slovak Republic. – <https://www.nku.gov.sk/documents/10272/98330/Development+strategy+2014-2020/26649163-03ea-4fa3-8560-0558d61df56b>.
43. Slovene Court of Audit Strategy // Slovene Court of Audit. – <http://www.rs-rs.si/o-racunskem-sodiscu/institucija/strategija>.
44. Strategic Plan 2018-2021 // Court of Auditors, Spain. – https://www.tcu.es/tribunal-de-cuentas/export/sites/default/.content/pdf/PLAN ESTRATEGICO_2018-2021.pdf.
45. Strategy adopted in 2016 // Swiss Federal Audit Office. – https://www.efk.admin.ch/images/stories/efk_dokumente/publikationen/Aufgaben%20der%20EFK/STRATEGIE_neue%20SR_e.pdf.
46. Netherlands Court of Audit Strategy for 2016-2020 // Netherlands Court of Audit. – <https://english.rekenkamer.nl/binaries/rekenkamer-english/documents/publications/2016/03/24/trust-based-on-understanding/Trust+based+on+understanding.pdf>.
47. Strategic Management // Turkish Court of Accounts. – <https://www.sayistay.gov.tr/tr/?p=2&CategoryId=59>.
48. NAO Strategy 2019-20 to 2021-22 // National Audit Office, United Kingdom. – <https://www.nao.org.uk/about-us/wp-content/uploads/sites/12/2019/02/NAO-Strategy-2019-20-to-2021-22.pdf>.
49. Our work: Strategy // European Court of Auditors. – <https://www.eca.europa.eu/en/Pages/Strategy.aspx>.
50. Annual reports // Accounting Chamber of Ukraine. – <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>.
51. Improvement of management through the implementation of external audit – results of the functional assessment of the Accounting Chamber in 2018 // Accounting Chamber of Ukraine. – http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16759836/Zvit_f_oc_RP.pdf?subportal=main

М. Чорна, д-р екон. наук, проф.
ORCID 0000-0001-5387-7832,
Р. Бугріменко, канд. екон. наук, доц.
ORCID 0000-0002-0973-0814,
О. Зонвіре, асп.
ORCID 0000-0002-2189-3894

Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ СТРАТЕГІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Представлено методичний підхід до оцінювання можливостей стратегічної трансформації підприємств роздрібної торгівлі щодо створення вільних від конкуренції принципів нових ринків – блакитних океанів. Формування методичного підходу здійснено на принципах матричного методу із застосуванням сучасних атрибутів-показників специфіки діяльності підприємств ритейлу, а саме – обсягу непродовольчої групи товарів і питомої ваги інтернет-мережі у структурі товарообігу підприємства.

Ключові слова: стратегія "блакитного океану"; роздрібна торгівля; конкуренція; ринковий простір.

Постановка проблеми. Стратегічна трансформація підприємств роздрібної торгівлі щодо формування принципово нового ринкового простору, метою якої є створення безконкурентного середовища відповідно до стратегії блакитних океанів, повинна бути якомога більш контрольованою та плановою з метою підвищення її ефективності і скорочення опору стратегічним змінам як із боку внутрішньої структури підприємства, так і самої економічної системи.

Із цієї позиції визначальним є чітке розуміння поточного положення підприємства на ринку, його належність до вже існуючого простору й застосування конкретного інструментарію стратегічного перетворення.

Розробка та впровадження стратегії "блакитних океанів" на підприємствах ритейлу здійснюється під впливом багатьох чинників різних рівнів, тому детального аналізу потребують не лише чинники зовнішнього середовища непрямого впливу, а й чинники мезорівня. Оскільки уся сукупність зовнішніх сил, яка діє на потенційно новий ринковий простір не може бути визначена чітко й однозначно, пріоритетним стають питання визначення кола оптимальних і припустимих умов створення блакитних океанів і їх потенційних "творців".

Аналіз останніх досліджень. Питанням, пов'язаним з адаптацією та впровадженням стратегії блакитних океанів у діяльність вітчизняних підприємств присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців [1–7]. Низка вчених [1–4] основними шляхами переходу підприємства із яскраво червоного до блакитного океану визначає відповідно традиційного підходу: розгляд альтернативних галузей; перегляд основних груп галузі, аналіз ланцюжка покупок. Однак запропоновані вченим пропозиції мають однобічний характер і покликані для створення маркетингових атрибутів, фокусуючись при цьому на самому товарі, ігноруючи при цьому самі ринкові інструменти та діючі конкурентні важелі. Тобто можна впевнено стверджувати, що запропонований у роботі підхід є лише модифікацією бізнес-стратегії "фокусування".

У роботі [5, с. 29] автор також пропонує впроваджувати й оцінювати стратегію на основі визначення чинників і критеріїв конкурентоспроможності та їхнє виокремлення в окрему групу. Однак засобом оцінювання при цьому визначає експертний метод, що значно суб'єктивує результати оцінювання.

Такі науковці як Т. Г. Белова, О. Ф. Крайнюченко, О. В. Безпалько [6, с. 126] пропонують визначати стратегію "блакитного океану" у складі загального стратегіч-

ного набору як проміжну. Хоча в своїй роботі вони наголошують на її специфічності та відмінності від базових стратегій, окремого механізму або порядку застосування у праці не надано. Головний акцент дослідження приходить лише на принциповій умові узгодження всього стратегічного набору підприємства. Однак, урахувавши сутність стратегії блакитних океанів, повна реалізація цього завдання, на наш погляд, неможлива.

Близькою до визначеної є позиція [7–9], згідно з якою науковець позиціонує стратегію блакитного океану як певний різновид конкурентної стратегії за критерієм "конкурентна перевага", однак зважаючи на вільність нового ринку від конкуренції, така позиція з погляду логіки самої стратегії є недоцільною.

Таким чином, аналіз сучасної наукової думки на предмет пошуку методичних підходів виявив, що питання застосування стратегії блакитних океанів є пріоритетним у розвитку теорії стратегічного управління проте головною проблемою залишається відсутність конкретних методичних підходів до її розробки та впровадження.

Метою статті є обґрунтування методичного підходу щодо оцінки можливостей підприємств роздрібної торгівлі до стратегічної трансформації зі створення принципово нових ринкових просторів, вільних від конкуренції. Основними завданнями при цьому є: виявлення основних тенденцій розвитку ринку роздрібної торгівлі на мезорівні; аналіз діяльності основних учасників ринку та їхніх позицій відповідно; визначення потенційних підприємств-ініціаторів створення блакитних океанів.

Виклад основного матеріалу.

Дослідження основних показників економічного стану й розвитку підприємств ритейлу Харківської області здійснено за період 2013–2017 рр. та узагальнено в табл. 1 на основі даних статистичних щорічників Харківської області [10–12], офіційного сайту головного управління статистики в Харківській області [13] і власних розрахунків авторів.

За період 2014–2017 рр. спостерігається стійка тенденція до скорочення загальної кількості підприємств торгівлі. Загалом за весь період скорочення сягає майже 13%. Аналізуючи дані таблиці, можна стверджувати, що це відбувається за рахунок вибуття з ринку малих підприємств, частка яких у торговельній галузі є традиційно найвищою (понад 90 %). Ураховуючи особливо високий ступень динамізму галузі та підвищену чутливість до коливань фінансового сектору держави, це явище можна вважати не критичним із погляду природного кругообігу ринку торгівлі [14].

Таблиця 1. Кількість і структура підприємств торгівлі Харківської області за 2014–2017 роки

Оптова й роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	Усього	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства	
		одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
2014 р.	7299	4	0,1	214	2,9	7081	97,0
2015 р.	7316	2	0,01	248	3,4	7066	96,2
2016 р.	5790	2	0,01	236	4,1	5552	95,9
2017 р.	6353	4	0,1	245	3,8	6104	96,1

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту Державної служби статистики України [12]

Для формування більш комплексного висновку доцільно розглянути не лише кількісний аспект торговельної галузі, а й динаміку товарообігу, який вона продукує (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка товарообігу роздрібною торгівлі Харківської області 2013–2017 роки

Період	Роздрібний товарооборот підприємств (юридичних осіб), млн грн	У тому числі питома вага, у %		Індекси фізичного обсягу роздрібною товарообігу підприємств (юридичних осіб) до попереднього року, у порівнянних цінах, %	Наявність об'єктів роздрібною торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року, одиниць	у тому числі	
		продовольчих товарів	непродовольчих товарів			магазини	об'єкти торгівлі напівстаціонарні
2013	27978,5	44,5	55,5	107,5	3479	2223	1256
2014	32053,1	46,7	53,3	97,5	3589	2317	1272
2015	36807,4	46,4	53,6	81,2	3653	2350	1303
2016	41849,7	45,4	54,6	103,4	3710	2481	1229
2017	46078,5	45,1	54,9	105,4	3228	2141	1087

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту Державної служби статистики України [12].

Дані табл. 2 підтверджують відсутність прямої залежності між кількістю підприємств роздрібною торгівлі та їхнім товарообігом, про що свідчать тенденції відповідних показників. Так, приріст товарообігу складає 13,2 за весь аналітичний період, при тому, що об'єкти роздрібною торгівлі варіюються від зростання до скорочення у 2017 р. і в цілому їх кількість зменшується майже на 3 % за останні п'ять років.

Окремо варто відзначити, що ринок роздрібною торгівлі майже пропорційно поділяється на продовольчу та непродовольчу групу товарів, що свідчить про широке коло охоплення споживачів усіх категорій. Переважна більшість об'єктів торгівлі у Харківській області представлена також офіційними магазинами та складає близько 65 %.

Оскільки прямий взаємозв'язок між фактичною кількістю об'єктів роздрібною торгівлі та товарообігом не виявлено, вважаємо за доцільне проаналізувати сполучення динамік індексів споживчих цін на провідні групи товарів і послуг і роздрібною товарообігу (рис. 1). Тенденції, відображені на рис. 1 є дуже близькими між собою, що дозволяє припустити відповідність рівня товарообігу роздрібною торгівлі коливанням цін на товари та послуги. Таке

твердження є свідченням того, що на ринку роздрібною торгівлі переважає ціновий тип конкуренції. З одного боку така ситуація обмежує підприємства, які вже давно функціонують на ринку та використовують у своїй діяльності високі стандарти якості й відповідно ціни, з іншого – дає можливість підприємствам-новачкам конкурувати в ціновій категорії за рахунок модифікації цінової політики й інноваційних стратегій управління, зокрема "блакитних океанів".

Ґрунтуючись на основних положеннях розробки та впровадження стратегії "блакитних океанів" і враховуючи виявлену спорідненість між рівнями цін і товарообігу, доцільним є більш детальний аналіз ситуації в галузі роздрібною торгівлі у 2017 р із метою виявлення ключових стратегічних особливостей ринку та його готовності до структурних модифікацій.

Ринкова структура роздрібною товарообороту Харківської області у 2017 р представлена в табл. 3, за даними якої у структурі товарообігу переважає роздрібна торгівля (понад 90 %) із невеликою перевагою непродовольчої групою товарів у своєму розподілі.

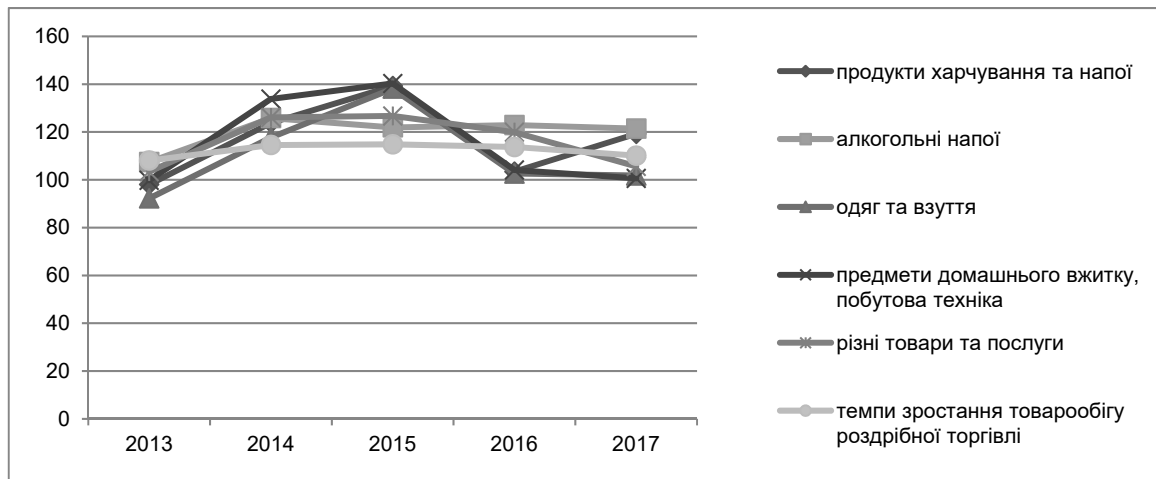


Рис. 1. Динаміка темпів приросту роздрібною товарообігу й індексів цін на основні групи продовольчих і непродовольчих товарів

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту Державної служби статистики України [12].

Таблиця 3. Структура внутрішнього торгового товарообігу Харківської області у 2017 році

Показник	тис. грн	Питома вага, %	У % до відповідного виду економічної діяльності
Усього	586330067,0	100,0	–
Оптова й роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їхній ремонт	47271052,4	8,1	100,0
• торгівля автотранспортними засобами	45431969,1	7,8	96,1
• роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів	1728953,6	0,3	3,7
• торгівля мотоциклами, деталями та приладдям до них, технічне обслуговування й ремонт мотоциклів	110129,7	0,0	0,2
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами, мотоциклами	539059014,6	91,9	100,0
- продовольчими товарами, напоями та тютюновими виробами:			
• у спеціалізованих магазинах	8543017,6	1,4	1,6
• у неспеціалізованих магазинах	247270728,8	42,2	45,9
- непродовольчими товарами:			
• у спеціалізованих магазинах	255457654,5	43,6	47,4
• у неспеціалізованих магазинах	21078022,3	3,6	3,9
• поза магазинами, із лотків і на ринках	6709591,4	1,1	1,2

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту Головного управління України в Харківській області [13] і власних розрахунків авторів.

Визначальним у вивченні структури роздрібного товарообігу є те, що переважна частка непродовольчої групи товарів здійснюється у спеціалізованих магазинах (43,6 %), при тому, що продовольча група товарів здебільшого реалізується в неспеціалізованих точках продажу (42,2 %).

Ураховуючи завдання дослідження, а також світовий досвід впровадження стратегії "блакитних океанів" [1–2], натеper можна стверджувати, що більша перспектива успіху створення нового ринкового простору належить саме ринкам непродовольчої групи, оскільки спеціалізована й оформлена торгівля є більш маневровою з погляду стратегічної гнучкості, а саме – кадрового й управлінського потенціалів і домінантності технологічної складової у своїй продукції.

Для остаточного визначення сучасних ключових специфічних ознак галузі роздрібно́ї торгівлі проаналізуємо

структуру регіонального товарообігу з урахуванням джерел його формування (табл. 4, рис. 2). Дослідивши структуру товарообігу Харківської області у 2017 р. можна дійти висновку, що підприємства ритейлу посідають вагоме місце у структурі національного роздрібного товарообігу (близько 8 %). Причому джерела його формування представлені всіма основними типами (кредитними, розрахунковими, безрозрахунковими тощо). У їхній структурі значна перевага належить готівковому розрахунку (75 %), що пояснюється значною кількістю неспеціалізованих точок торгівлі продовольчих товарів (табл. 4), не всі з яких обладнані системами електронних платежів і консервативністю споживача, а також не достатньо високим рівнем фінансової культури населення. Однак, варто відзначити, що інші форми забезпечення товарообігу також мають місце, а саме платіжні картки (8,2 %) і банківські кредити (6,7 %), які є певною мірою взаємопов'язаними й обумовлені постійним зростанням цін на товари та послуги.

Таблиця 4. Структура регіонального товарообігу роздрібно́ї торгівлі Харківської області у 2017 році за джерелами формування

Показник	Україна	Харківська область	% у структурі загальнонаціонального
Усього роздрібний товарообіг, тис. грн, у т. ч.:	586330067,0	46078492,7	7,86
• через мережу Інтернет	6862287,4	149772,9	2,18
• за допомогою платіжних карток	124943292,2	10255784,7	8,21
• за договорами банківського кредиту	13847262,9	928960,7	6,71
• за готівковий рахунок	440677225	34743974,4	7,9

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту Головного управління України у Харківській області [13] і власних розрахунків авторів.

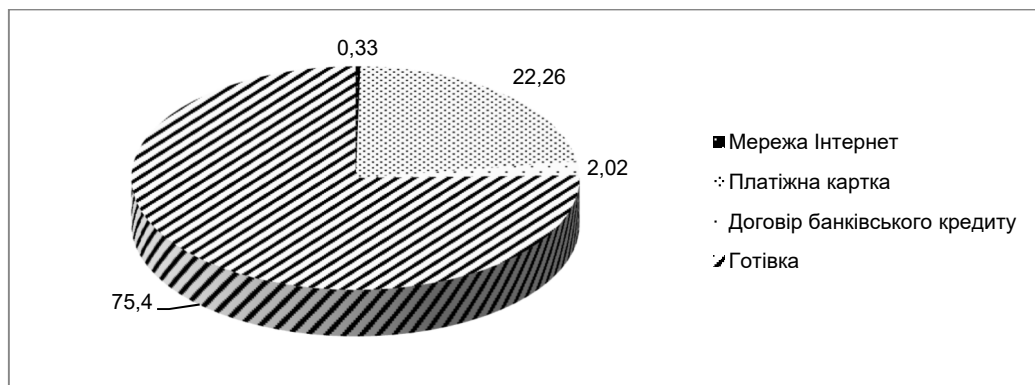


Рис. 2. Структура джерел формування роздрібного товарообігу Харківської області у 2017 році

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту Державної служби статистики України [10] і Головного управління України в Харківській області [13].

Цікавим із погляду розвитку сучасного інформаційного простору є низька частка такого типу джерела формування товарообігу як мережа Інтернет. У загальній структурі він посідає лише 0,33 %. Хоча потенційно це джерело має значний потенціал як підґрунтя стратегічних перетворень підприємств ритейлу.

Висновки. Таким чином, резюмуючи результати проведеного аналізу можна визначити сучасні характерні особливості ринку роздрібної торгівлі:

- 1) товарообіг роздрібної торгівлі не має прямої залежності з кількістю суб'єктів господарювання ритейлу;
- 2) рівень роздрібного товарообігу взаємопов'язаний із рівнем цін на продовольчі та непродовольчі групи товарів;
- 3) найбільша мережа спеціалізованих точок торгівлі належить роздрібній торгівлі непродовольчими товарами;
- 4) у структурі джерел формування роздрібного товарообігу переважає готівковий тип.

Такі висновки дають змогу сформувати певне твердження щодо потенційної фокус-групи підприємств, які більш за все в сучасних умовах потребують стратегічних змін – підприємства спеціалізованої торгівлі непродовольчої групи товарів. Унаслідок значної щільності цього сегменту ринку очевидно, що рівень конкуренції там є особливо високий, що також ускладнюється сукупністю організаційних, кадрових і фінансових інструментів, якими володіє така форма торгівлі.

Окрім цього, специфічною відмінністю від загальних характеристик ринку роздрібної торгівлі виявлено низький рівень застосування мережі Інтернет у формуванні роздрібного товарообігу, що в повній мірі може бути визначальним підґрунтям для стратегічного маневрування та відокремлення будь-якого підприємства ритейлу з фокус-групи в окремий ринковий простір, тобто "блакитний океан".

На основі отриманих висновків і запропонованих авторами тверджень пропонується матриця оцінки можливостей стратегічного перетворення підприємств ритейлу з метою подальшого цільового аналізу суб'єктів господарювання роздрібної торгівлі (рис. 3). Запропонована матриця можливостей створена на основі сполучення двох показників – частки непродовольчих товарів у товарній групі та частки роздрібного товарообігу мережі Інтернет. Застосування першого показника обумовлено тим, що не всі підприємства роздрібної торгівлі спеціалізуються виключно на товарах промислової або непромислової групи, а відповідно до стратегії блакитних океанів ініціатором створення нового ринкового простору може виступати будь-який суб'єкт господарювання. Однак, ураховуючи сучасні тенденції розвитку, підприємства з вищою спеціалізацією та непродовольчим характером мають більшу потребу в перетвореннях.



Рис. 3. Матриця можливостей стратегічного перетворення підприємств роздрібної торгівлі

Джерело: розроблено авторами.

Другий показник матриці визначає потенційні можливості для ринкового відокремлення. Ураховуючи щільність ринку роздрібної торгівлі, динамізм зовнішнього середовища, стратегічне конкурентне позиціонування повинно ґрунтуватися на протизазі існуючим традиційним засобам. Тому суб'єкти господарювання, які у своїй діяльності застосовують можливості Інтернет-простору потенційно мають більш високі можливості для повного відокремлення від дійсного середовища.

Ураховуючи архітектуру основотворчих показників матриці, радикальність потенційних перетворень умов функціонування підприємства, перетин їхніх рубіжних

значень формує чотири відповідні квадранти, кожен із яких розглянемо більш детально.

Квадрант 1. У цьому квадранті позиціонуються підприємства, які не мають чіткої продовольчої або непродовольчої спеціалізації. Застосування цифрових технологій у формуванні товарообігу є також незначним. Тобто цю позицію займають малі або мікромалі підприємства чи посередники, які функціонують переважно на стихійних ринках. Можливості стратегічних перетворень такого типу підприємств можна охарактеризувати як низькоперспективні, оскільки першочерговим завданням для такого типу суб'єктів має бути укрупнення діяльності в галузі інформаційних технологій або поглиблення власної спеціалізації.

Квадрант 2. Аналогічно першій позиції, така ситуація притаманна підприємствам із невизначеною спеціалізацією групи товарів, однак активно застосовуючи провідні технології формування товарообігу. Найбільш відповідним цим характеристикам є дрібні інтернет-магазини, які не мають власних торговельних запасів, підлаштовуються під поточні запити ринку й мають низький сукупний товарообіг. Така позиція є більш перспективною ніж попередня, оскільки основним пріоритетом для такого типу суб'єктів є ринкові перетворення саме в інформаційному торговельному просторі, створення та регулювання ринку з принципово новими властивостями й умовами для споживача без надання переваг конкретній групі товарів.

Квадрант 3. Ця позиція є найбільш перспективною оскільки підприємства, які там опинилися, мають як кількісні так і якісні інструменти для перетворення. Тобто їхня чітка спеціалізація дозволяє оптимізувати витрати та вивільнити кошти на стратегічні перетворення, організована форма спеціалізованої торгівлі надає чітко визначену сукупність стратегічних ресурсів, а активне застосування інформаційного простору дозволяє поширювати свою діяльність не лише в межах існуючої ринкової ніші, а й виходити за її межі та як наслідок принципово відокремлюватись, формуючи радикально нові ринки вільні від конкуренції.

Квадрант 4. Підприємства цього сектора є вузькоспеціалізованими, однак низький рівень застосування сучасних інформаційних технологій свідчить про їхню певну консервативність, невеликий розмір або розташування у віддаленні від крупних міст або районних центрів. Незважаючи на середній рівень стратегічних можливостей, цей тип підприємств матиме найбільший успіх у впровадженні технологічних ринкових інновацій у межах існуючих червоних океанів або ефективному застосуванні стратегії послідовника.

Дискусія. Варто підкреслити, що призначенням запропонованого підходу є перш за все оцінка наявних стратегічних позицій і можливостей підприємств ритейлу з метою оптимізації аналітичних процедур впровадження стратегії "блакитного океану", а не чітке визначення підприємств-ініціаторів. Тому невирішеними є питання формування сукупності підприємств ритейлу Харківської області, які відповідають запропонованим в матриці критеріям із їхнім подальшим чітким стратегічним позиціонуванням. Отже дискусійними напрямками дослідження залишаються також питання виявлення

структури ринкового позиціонування підприємств ритейлу й оцінка ефективності створення "блакитних океанів" за наявними в економічній думці або авторським методичним підходом.

Список використаних джерел:

1. Соловйова Т. В. Стратегія "блакитного океану" як нова форма ринкових відносин / Т. В. Соловйова // *Маркетинг*. – 2014. – Вип. 56. – С. 102–105.
2. What is Blue Ocean Strategy? The Wall street journal official site [Електронний ресурс]. – URL: <http://guides.wsj.com/management/strategy/what-is-blue-ocean-strategy/>
3. Равлик Н. Інновація цінності та методика її реалізації на сучасному ринку / Н. Равлик // *Галицький економічний вісник* – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Т. 44. – № 1. – С. 49–54.
4. Біленький О. Ю. Вплив невизначеності середовища на формування стратегії розвитку комбикормової промисловості / О. Ю. Біленький // *Економічна стратегія та перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. – 2011. – №1(49). – С. 325–332.
5. Кочкина Н. И. Оцінка ефективності стратегії білого океану для виноробної галузі України / Н. И. Кочкина, І. Медведєва // *Вісник КНТУ*. – 2015. – № 8. С. 25–31.
6. Белова Т. Г. Методичні підходи до формування стратегічного набору підприємства / Т. Г. Белова, О. Ф. Крайнюченко, О. В. Безпалько // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2014. – № 6. – С. 123–128.
7. Кіпа Д. В. Обґрунтування вибору конкурентної стратегії підприємства / Д. В. Кіпа // *Економіка розвитку*. – 2014. – № 4. – С. 110–115.
8. Волосов А. М. Класифікація конкурентних переваг підприємств роздрібної торгівлі / А. М. Волосов // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг* : зб. наук. праць / відпов. ред. М. В. Чорна. – Х. : ХДУХТ, 2018. – Вип. 2 (28). – С. 88–100. DOI: 10.5281/zenodo.2535266.
9. Чорна М. В. Технологія формування конкурентних переваг торговельного підприємства / М. В. Чорна, Р. М. Бугрименко, О. Зонвіре // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг* : зб. наук. праць. – Х. : ХДУХТ, 2018. – Вип. 1 (27). – С. 47–55. DOI: 10.5281/zenodo.1303803.
10. Статистичний щорічник України за 2017 рік / Держкомстат України / за ред. О. Г. Осауленко. – К. : Консультант. – 2017. – 552 с.
11. Статистичний щорічник "Харківська область у 2017 році". – Х. : Головне управління статистики у Харківській області. – 2017. – 573 с.
12. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Офіційний сайт головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua/stat/stat_inf.html
14. Бугрименко Р. М. Особливості діяльності підприємств торгівлі в сучасних умовах / Р. М. Бугрименко, П. В. Смірнова, О. Зонвіре // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг* : зб. наук. праць / відп. ред. М. В. Чорна. – Х. : ХДУХТ, 2018. – Вип. 2 (28). – С. 77–88. – Англ. DOI: 10.5281/zenodo.2535190

Received: 20/02/19

1st Revision: 21/3/19

Accepted: 27/3/19

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

М. Чорная, д-р экон. наук, проф.,
Р. Бугрименко, канд. экон. наук, доц.,
О. Зонвирз, асп.

Харьковский государственный университет питания и торговли, Харьков, Украина

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНИВАНИЮ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Представлен методический подход к оценке возможностей стратегической трансформации предприятий розничной торговли по созданию свободных от конкуренции принципиально новых рынков – голубых океанов. Формирование методического подхода осуществлено по принципам матричного метода с применением современных атрибутов-показателей специфики деятельности предприятий ритейла, а именно – объема непродовольственной группы товаров и удельного веса интернет-сети в структуре товарооборота предприятия.

Ключевые слова: стратегия голубого океана; розничная торговля; конкуренция; рыночное пространство.

M. Chorna, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
R. Buhrimenko, PhD in Economics, Associate Professor,
A. Zonwire, Postgraduate Student
Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING PROSPECTS FOR STRATEGIC TRANSFORMATION OF RETAILERS

The article presents a methodological approach to assessing prospects for strategic transformation of retailers by creating free competition for fundamentally new markets, which are – the blue oceans. The approach was developed in agreement with the principles of the matrix method using modern attributes-indicators of the specific character of the activities of retailers, namely the volume of the non-food group of goods and the share of the Internet network in the structure of the retailers' turnover.

Key words: blue ocean strategy; retail trade; competition; market space.

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription:

1. Solovjova, T.V., 2014. The strategy of the "blue ocean" as a new form of market relations. *Magisterium*, 56, PP.102-105.
2. What is Blue Ocean Strategy? <http://guides.wsj.com/management/strategy/what-is-blue-ocean-strategy>.
3. Ravlik, N., 2014. Innovation of value and methods of its realization in the modern market. *Galician Economic Herald: TNTU*, 44(1), PP. 49-54.
4. Bilen'kij, O.U., 2011. Influence of uncertainty of the environment on formation of the strategy of development of feed industry. *Economic strategy and prospects for the development of trade and services*, 1(49), PP. 325-332.
5. Kochkina, N. I., 2015 Estimation of the effectiveness of the white ocean strategy for the Ukrainian wine-making industry. *Herald KNTU*, 8, PP. 25-31.
6. Belova, T.G., Belova, T. G., Krajnyuchenko, O.F., Bezpal'ko, O.V., 2014. Methodical approaches to the formation of a strategic set of enterprise. *Formation of market relations in Ukraine*, 6, pp.123-128.
7. Kipa, D.V., 2014. Obr'untuvannya viboru konkurentnoi strategii pidpriemstva. *Development Economics*, 4, pp. 110-115.
8. Volosov, A.M., 2018 Classification of competitive advantages of retail enterprises. *Economic strategy and prospects for the development of trade and services: HDUHT*, 2 (28). PP. 88-100. DOI: 10.5281/zenodo.2535266
9. Chorna, M.V., Bugrimenko R.M., Zonvire O., 2018 Technology of formation of competitive advantages of a trading enterprise: *HDUHT*, 1 (27). – PP. 47-55. DOI: 10.5281/zenodo.1303803
10. Statistical Yearbook of Ukraine for 2017, 2017. State Statistics Committee of Ukraine. Kyiv: Konsul'tant 552 p.
11. Statistical Yearbook "Kharkiv Oblast in 2017", 2017. Kharkiv: The Main Department of Statistics in the Kharkiv Region, 573 p.
12. Official site of the State Statistics Committee.
13. Official site of the State Statistics Committee.
14. Bugrimenko R.M., Smirnova P.V., Zonvire O., 2018. Features of activity of enterprises of trade in modern conditions. *Technology of formation of competitive advantages of a trading enterprise: HDUHT*. 2 (28), PP. 77-88., DOI: 10.5281/zenodo.2535190

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2019; 3(204): 56-64

УДК 336:368

JEL classification: G22, C53, H32, H69

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/8>

Л. Шірінян, д-р екон. наук, проф.

ORCID ID: 0000-0002-8349-2113,

С. Бойко, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID: 0000-0002-1333-0397,

О. Толстенко, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID: 0000-0002-1897-2110

Національний університет харчових технологій, Київ, Україна

АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ВІД ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Присвячено аналізу надходжень до Державного бюджету України від податку на прибуток страхових компаній (НППС). Аргументовано можливість збільшення податкової віддачі страховиків і вдосконалення оподаткування шляхом запуску диференційованого оподаткування прибутків страховиків за окремими видами діяльності. Показано наявність циклічних коливань як абсолютних, так і відносних показників, що дало змогу провести еволюційну періодизацію оподаткування страхових компаній. У межах факторного аналізу визначено кореляцію у вигляді функціональної залежності для показника НППС, де основними факторами є активи страховиків, валові страхові премії, кількість страховиків.

Ключові слова: податок на прибуток, страхові компанії, диференційоване оподаткування прибутків, прогнозування, регресійний аналіз, багатфакторна модель, Зведений бюджет України.

Постановка проблеми. Сталий соціально-економічний розвиток країни передбачає наявність достатнього обсягу коштів для покриття потреб суспільства, що досягається ефективним податковим регулюванням. Станом на кінець 2018 р. податкові надходження покривали лише 78,9 % видаткової частини бюджету і становили 983,35 млрд грн проти 1250,19 млрд грн видатків Зведеного бюджету України (у 2017 р. – 828,16 млрд грн проти 1056,97 млрд грн, відповідно) [1–2], що виявляє проблему виконання податками фіскальної функції та потребує розв'язання.

Страхові організації є специфічними суб'єктами господарської діяльності – платниками податків. Вони можуть надавати не лише страховий захист, а й акумулюють значні грошові кошти, займаються інвестиційною діяльністю й беруть участь у перерозподілі грошових фондів. Саме тому природно очікувати вплив страховиків на формування валового внутрішнього продукту країни й державного бюджету. Водночас дані свідчать про досить малі частки страхування у формуванні державного бюджету: у 2017 р. із понад 2500 великих платників податків представлено лише 15 страхових компаній [3] (у 2016 р. із понад 1700 великих платників податків лише близько 1 % припадало на страхові компанії) [4].

Нині частка страхування у ВВП країни становить близько 1 %, у той час як у країнах із розвинутою економікою цей показник становить від 6 до 15 % (Німеччина – 7 %, Бельгія – 8 %, Франція – 11 %, Японія – 10 %) що виявляє проблему й потребує розв'язання. Невідповідність фіскального потенціалу страховиків і вагомості у складі великих платників податків, малі частки страхування у ВВП дають підстави для детальної оцінки надходжень податків від страхових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оподаткування страхових компаній і формування їхнього фіскального потенціалу порушувалися у працях українських учених А. Василенко [5], О. Гаманкової [6], О. Гнатуш [7], О. Жам [8], О. Кисельової [9], Р. Островерхої [10], О. Сидоренко [11], О. Тимошук [12], Л. Шірінян [13], Т. Яворської [14] і практиків страхової справи О. Завади [15], О. Машаро та О. Сосіа [16]. Незважаючи на велику кількість публікацій частина проблеми залишається невирішеною, відчувається брак науково-практичного оцінювання.

У 2012 р. **Верховна Рада України** повернула страховиків до старої системи оподаткування, що діяла до прийняття Податкового кодексу України. В останньому

зазначено, що при здійсненні страхової діяльності юридичними особами – резидентами ставки податку встановлюються в таких розмірах: 3 % – при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з інших видів страхової діяльності; 0 % – при отриманні доходу внаслідок виконання договорів із довготермінового страхування життя та пенсійного страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення. Таким чином, оподаткування доходу від страхової діяльності залишається чинним дотепер, що може створювати неринкові переваги для сектора страхування порівняно з іншими ринками. Актуальним є пошук нових моделей оподаткування страховиків.

Варто зазначити, що у проєкті Стратегії розвитку фінансового сектора України на період до 2015 р. було задекларовано низку пріоритетних завдань, серед яких стосовно страхування розглядалася можливість застосування податкових стимулів із метою забезпечення реального сектора національної економіки необхідними інвестиційними ресурсами. Однак, такий підхід не був реалізований. Подібний підхід був розглянутий А. Василенко, яка запропонувала методи податкового стимулювання інвестицій у цінні папери [17, с. 130].

Дослідник О. Кисельова підкреслила наявні недоліки оподаткування доходів страховиків від здійснення операцій з технічними резервами [18, с. 221].

На думку О. Завади чинна система оподаткування доходів страховиків є компромісною й до переходу до оподаткування прибутку не були готові ні держава, ні ринки [15, с. 44].

Автори О. Сосіс та О. Машаро розглянули альтернативну можливість введення різних податкових ставок для різних видів страхування [16, с. 39].

Новим і цікавим є підхід наукової групи Л. Шірінян щодо впровадження диференційованих ставок оподаткування прибутків страховика за різними видами діяльності: фінансової, інвестиційної, основної операційної й іншої операційної діяльності [19–20]. Такий підхід був запропоновано у 2012 р. Він поки що не знаходить реалізації у практиці страхового бізнесу й потребує удосконалення з урахуванням нинішніх реалій.

Загалом науковці звертають увагу на використанні страхування для ухилення від сплати податків. Це перешкоджає економічному розвитку країни та страхового підприємництва. Така проблема залишатиметься нерозв'язаною доти, доки не відбудеться перехід страховиків до загальної системи оподаткування прибутку або поки не буде знайдено інше розв'язання проблеми.

По-друге, через недостатність науково-практичного оцінювання і впровадження чимало рішень стосовно оподаткування страхової галузі не ухвалюються або приймаються лише на підставі пояснювальних записок центральних органів виконавчої влади. Як наслідок, функціональні характеристики вітчизняного страхового ринку не відповідають реальним потребам суспільства.

По-третє, науковці та практики акцентують увагу переважно на оподаткуванні як інструменті регулювання розвитку страхового ринку в Україні, проте нівелюють проблематику фіскальної функції в контексті сучасних викликів українського суспільства, залишається поза увагою прогнозування податкових надходжень на основі факторного аналізу. Актуальним є пошук можливостей збільшення податкової віддачі страховиків.

Методологія дослідження базується на оцінюванні макроекономічних показників страхового ринку й даних про надходження до Зведеного бюджету України. У роботі використано трендовий аналіз на основі динамічного підходу та регресійний аналіз у середовищі MS Excel для економіко-статистичних розрахунків.

Динамічний підхід для оцінювання податку на прибуток полягав у дослідженні часової еволюції макроекономічних показників. Такий підхід дає змогу визначити основні тенденції розвитку страхового ринку, виявити наявність або відсутність коливань макроекономічних показників і значень надходжень податку на прибуток страховиків до Зведеного бюджету України. Відповідні тренди в динаміці податку на прибуток страхових компаній України дають змогу визначити темпи змін і прогнозні значення базових величин дослідження в часовому вимірі.

Регресійний аналіз виконано на основі висування й перевірки гіпотези стосовно факторної залежності показника надходжень податку на прибуток страхових компаній від ключових показників розвитку страхового ринку. Факторними ознаками моделі слугували такі показники як кількість страхових компаній, кількість укладених договорів, розмір активів страховиків, валових страхових премій, базова ставка податку на прибуток підприємств, ВВП країни.

Інформаційними джерелами аналізу слугували звітні дані Державної казначейської служби України [21] і Міністерства фінансів України [1–2] щодо рівнів фактичних надходжень податку на прибуток страхових компаній до бюджету, офіційні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [22] щодо рівнів нарахованих до сплати податку на прибуток страхових компаній. Часовий інтервал дослідження становить 12 років (2007–2018), що зумовлено наявністю оприлюдненої статистичної інформації. Для порівняння макроекономічних даних на світовому рівні ми обрали як валюту американський долар (позначено символом \$).

Податкові надходження страховиків формують дохідну частину бюджетів різного рівня: податок на додану вартість – Державного бюджету України; податок на прибуток – Державного бюджету України й обласних бюджетів; податок на доходи фізичних осіб – Державного бюджету України й обласних бюджетів, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, міст Києва та Севастополя, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад; податок на майно зараховується до бюджетів місцевого самоврядування [23]. Представлена стаття обмежується дослідженням податку на прибуток страхових компаній.

Мета статті полягає в дослідженні та прогнозуванні надходжень податку на прибуток страхових компаній для надання рекомендацій стосовно збільшення податкових надходжень до Зведеного бюджету України від страховиків.

Результати. Починаючи з 1997 р. в Україні введено так звану "змішану" систему оподаткування у страхуванні й дотепер оподаткування страховиків складається з двох основних частин. Перша ключова складова є схожою на податок з обігу суб'єкта ринку та фактично є податком на дохід від діяльності з видів страхування, інших, ніж страхування життя за ставкою 3 % і за договорами з довготермінового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування й договорами страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення за ставкою 0 %. Друга ключова складова є традиційною для суб'єктів ринку і є податком на прибуток від звичайної (як страхової, так і не страхової) діяльності за базовою ставкою. Остання змінювалася відповідно: 1991–1997 рр. – 30–55 %, 2004 р. – 25 %, 2008–2010 рр. – 25 % [24], 2011 р. – 23 %, 2012 р. – 21 %, 2013 р. – 19 %, 2014–2017 рр. – 18 % [25]).

Заслуговує на увагу те, що згідно зі ст. 136 Податкового кодексу України податок на дохід від страхової дія-

льності є частиною податку на прибуток. Тому надалі будемо називати відповідні податкові надходження страховиків надходженням податку на прибуток.

У середньому ставка податку на прибуток підприємств у країнах світу становить близько 20–30 %. За показником "оподаткування 2018" (Tax Paying) Україна посіла 43-є місце в світовому рейтингу серед 189 держав [26]. Водночас за оцінками Всесвітнього економічного форуму, згідно з рейтингом конкурентоспроможності, Україна в 2018 р. посідала 81-ту сходинку серед 137-и країн світу [27]. Іншими словами, вітчизняні норми оподаткування є невисокими, однак очікуваних результатів наповнення бюджету і високих конкурентних переваг поки що не досягнуто. У цьому сенсі можна погодитися з урядом щодо низької фінансової ефективності податку на прибуток і необхідності шукати інші шляхи наповнення бюджету країни.

Надходження податку на прибуток – динамічний аспект. Як відомо, податок на прибуток є одним з основних бюджетотворюючих податків в Україні та регулятором економічної активності. Така модель оподатку-

вання загалом відповідає моделям більшості країн Європейського союзу. Останніми роками його частка в дохідній частині Зведеного бюджету України коливається в межах від 7 до 9 %. При цьому, близько 50 % податкових плат до Зведеного бюджету надходить від приватних підприємств, близько 20 % податку формують іноземні підприємства й українські компанії з часткою іноземного капіталу, близько 15 % дають державні та комунальні підприємства. Визначимо, яку частку дохідної частини Зведеного бюджету України формують податки на прибуток страхових компаній (НППС).

Для повноти опису почнемо аналіз з огляду стану національного страхового ринку й наведемо макроекономічні дані за допомогою показників: N – кількість страховиків, A – активи страховиків, N_d – кількість договорів страхування, $ВП$ – валові премії, які визначають фактично доходи від основної діяльності, НППС – надходження податку на прибуток страховиків (включаючи філіали) до Зведеного бюджету України; ЧППС – частка надходжень податку на прибуток від страховиків (включаючи філіали) у надходженнях Зведеного бюджету України (табл. 1).

Таблиця 1. Дані страхового ринку України і надходження податку на прибуток страховиків у 2007–2017 роках

Рік	N	N _d , млн штук	У національній валюті				В іноземній валюті \$		
			A, млрд грн	ВП, млрд грн	НППС, млн грн	ЧППС, %	A, млрд \$	ВП, млрд \$	НППС, млн \$
2007	446	599,8	32,21	18,01	366,68	1,07	6,378	3,57	72,61
2008	469	676,0	41,93	24,01	613,20	1,28	7,961	4,56	116,42
2009	450	575,0	41,96	20,44	515,08	1,56	5,386	2,62	66,11
2010	456	619,1	45,23	23,08	488,65	1,24	5,700	2,91	61,58
2011	442	618,0	48,12	22,69	591,64	1,16	6,039	2,85	74,26
2012	415	178,2	56,22	21,51	748,17	1,39	7,035	2,69	93,63
2013	407	185,3	66,38	28,66	970,16	1,47	8,305	3,59	121,38
2014	382	134,7	70,26	26,77	711,47	1,95	5,911	2,25	59,85
2015	361	202,4	60,73	29,74	854,67	2,19	2,780	1,36	39,12
2016	310	179,5	56,08	35,17	1052,13	1,57	2,195	1,38	41,18
2017	296	185,5	57,38	43,43	930,77	1,27	2,136	1,63	35,00
2018	281	201,08	63,49	49,37	1117,50	0,09	2,334	1,82	41,08

Джерело: систематизовано авторами згідно з даними [2; 21] і перераховано на основі середнього за період курсу долара до гривні [28].

Аналізуючи часову динаміку макроекономічних показників, можна побачити сучасні тенденції розвитку страхового ринку, що охоплюють питання податків:

- зростання до 2008 р., а потім суттєве зменшення після 2014 р. кількості страховиків, коливання й загальне падіння кількості договорів страхування протягом досліджуваного періоду;

- фактичне трикратне падіння величини активів страховиків у доларах США за останнє десятиліття (середня величина активу одного страховика (A/N) зменшувалася від 9,7 млн \$ у 2004 р до 8,3 млн \$ у 2018 р.);

- номінальне збільшення й коливання значень ВП і НППС у національній валюті та фактичне коливання і зменшення показників у доларах США (перш за все, унаслідок девальвації національної грошової одиниці у 2014–2018 рр.);

- невеликі обсяги податкових надходжень від страховиків ЧППС (і поступове зменшення після 2015 р.).

Часовий вимір даних свідчить про незадовільну динаміку дохідної частини Зведеного бюджету України за останнє десятиліття: номінальне зростання в національній валюті з 399 млрд грн у 2011 р. до 1184 млрд грн у 2018 р. і фактичне зменшення у доларах США від 50,1 млрд \$ у 2011 р. до 43,5 млрд \$ у 2018 р. Загалом дохідна частина Зведеного бюджету України становила близько 32 % від ВВП країни [2; 21].

Аналіз виявляє невисоку ефективність чинного податкового регулювання страховиків, оскільки частка надходжень податку на прибуток від страховиків ЧППС у надходженнях Зведеного бюджету України оцінюється за останні 10 років у середньому на рівні 1,39 % у загальних надходженнях до Зведеного бюджету України. Таким чином, результати свідчать про незадовільні тенденції розвитку страхового забезпечення в Україні, виявляють фактичне невиконання фінансової функції податку на прибуток і показують низький рівень покриття витрат бюджету за допомогою таких надходжень. Усе це зумовлює потребу пошуку нових шляхів розв'язання проблеми підвищення ефективності податкового регулювання страховиків і наповнення бюджету.

Дані також свідчать про наявність циклічних коливань як абсолютних, так і відносних показників і дають змогу провести таку періодизацію оподаткування страхових компаній України для 2007–2017 рр.:

I період (2007–2008) – збільшення надходжень податку на прибуток страховиків і частки страховиків у надходженнях податку на прибуток до Зведеного бюджету України;

II період (2008–2010) – значне зменшення надходжень податку на прибуток страховиків до бюджету (удвічі або майже на 55 млн дол США), що пояснюється, насамперед, впливом світової фінансової кризи та зниженням рівня економічної активності в Україні;

III період (2010–2013) – стрімке збільшення надходжень податку на прибуток страховиків до Зведеного бюджету України з щорічним приростом на рівні 20–30 %;

IV період (2014 р. – донині) – переважне зменшення фіскальної ролі прибуткового оподаткування страховиків унаслідок зменшення базової ставки податку на прибуток до 18 % та одночасного зменшення ключових фінансових показників діяльності страхових компаній.

Особливо варто відмітити досягнення мінімального значення надходжень податку на прибуток страховиків до Зведеного бюджету України у доларах США у 2017 р. у розмірі 35 млн дол США та частки страховиків у покритті видатків бюджету – на рівні 0,09 % у 2018 р.

Виявлена циклічність у динаміці надходжень податку на прибуток страховиків характеризується різною терміновістю:

– II і III періоди тривали три роки, що свідчить про середньотерміновість циклів;

– IV період триває вже п'ять років, що свідчить про ризики пролонгації у довгострокову перспективу та неможливості зупинити зменшення фіскальної ролі податку на прибуток страховиків в умовах вітчизняних реалій.

На основі визначених тенденцій і виявленої циклічності та із урахуванням експертної думки щодо подальшої девальвації національної валюти можна висунути гіпотези про тренди щодо номінального зростання показника НППС у національній валюті та зменшення НППС у доларах США. Зосередимо увагу на аналізі показників за допомогою трендів.

Надходження податку на прибуток – прогностично-часовий аспект. Визначимо напрям переважних змін податкових надходжень страховиків і побудуємо відповідний тренд для прогнозування. Для дослідження було обрано фактичний щорічний обсяг надходжень податку на прибуток страховиків до Зведеного бюджету України за останні 12 років (табл. 1). За допомогою пакету Excel "Аналіз даних" для економіко-статистичних розрахунків авторами було апробовано різні типи залежностей функції тренду. Варто зазначити, що розраховані за допомогою подібних функцій прогностичні значення слід вважати достовірними тільки в періоді, що не перевищують 20 % загальної кількості спостережень (у нашому випадку 12 спостережень). Із урахуванням цього ми знайшли прогностичні значення на наступні два роки.

Тренд 1. Номінальне зростання показника НППС у національній валюті. Припустимо збереження темпів зростання показника НППС у національній валюті та виконаємо прогнозування надходжень податку на прибуток страховиків НППС у національній валюті (млн грн) для наступних років (2019–2020).

Дані дозволяють обрати лінійну функцію тренду, де аргумент функції тренду, X – номер року, номер спостереження (рис. 1). У нашому випадку номер 1 відповідає 2007 р., а номер 14 – 2020 р. Індекс достовірності такої апроксимації отримано на рівні $R^2=0,82$, що відповідає високому ступеню обґрунтування лінійного тренду.

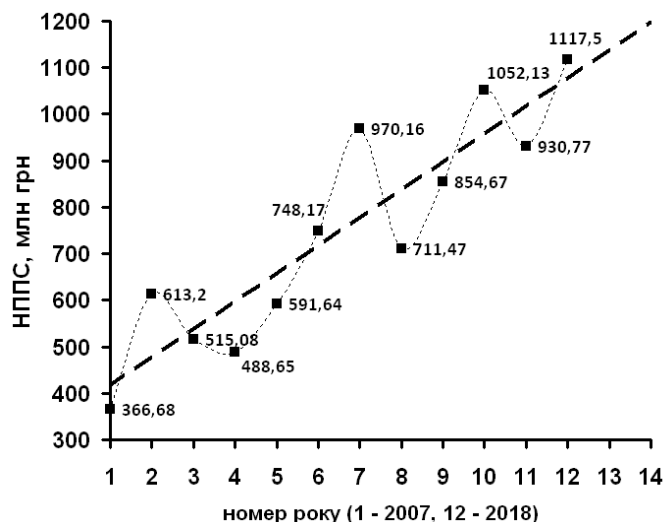


Рис. 1. Графічне зображення коливань фактичних даних НППС (квадрати та фактичні значення поруч) і прогнозованих значень НППС (пунктирна пряма тренду) у національній валюті (млн грн)

Джерело: побудовано авторами згідно з даними [1–2; 21].

На рис. 1 показано фактичні дані (квадрати), починаючи з 2007 р., і відповідне прогнозування податкових надходжень (пунктирна пряма) на наступні роки, яке визначається за спрощеною формулою:

$$Y_1 = 60,448 X + 353,77. \quad (1)$$

Прогностичні значення надходжень податку на прибуток страховиків ($НППС=Y_1$) за формулою (1) становлять

$Y_1=1139,59$ млн грн для 2019 р. і $Y_1=1200,04$ млн грн для 2020 р.

Тренд 2. Зменшення показника НППС у доларах США. Виконаємо відповідне прогнозування НППС для наступних років (2019–2020). Прогностичні надходження податку на прибуток страховиків НППС у доларах США для наступних років задовільно описуються кривою тренду експоненціального типу (рис. 2). Індекс достовірності такої апроксимації отримано на рівні $R^2=0,48$.

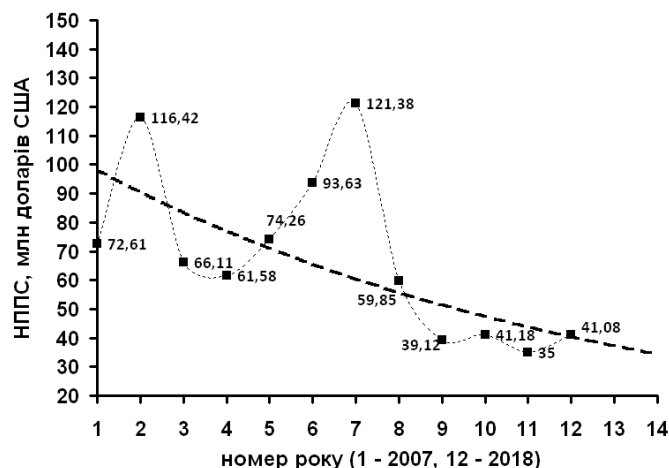


Рис. 2. Графічне зображення фактичних даних (квадрати та фактичні значення поруч) і прогнозованих значень (пунктирна спадна крива тренду) для величини НППС у іноземній валюті (млн дол США)

Джерело: побудовано авторами згідно з даними [21] і прогнозів на основі [25].

На рис. 2 прогнозні значення показника НППС (НППС= Y_2) визначаються трендом на основі формули:

$$Y_2 = 106,644 \exp(-0,0806 \cdot X). \quad (2)$$

Прогнозні значення надходжень податку на прибуток страховиків за формулою (2) становлять $Y_2=37,4$ млн дол США для 2019 р. і $Y_2=34,5$ млн дол США для 2020 р.

За незмінних умов ведення бізнесу прогнозні значення надходжень податку на прибуток страховиків до Державного бюджету України формуватимуть малі частки таких надходжень і тому повинні враховуватися під час обґрунтування джерел наповнення дохідної частини бюджету й оптимізації видаткової частини.

Надходження податку на прибуток – факторний аналіз. У межах дослідження нами було висунуто гіпотезу щодо факторної залежності надходжень податку на прибуток страховиків НППС (Y_3) від ключових індикаторів розвитку страхового ринку (фактори X). Перевірку такої гіпотези було виконано за допомогою багатфакторної регресійної моделі. Факторними ознаками моделі слугували такі показники як кількість страхових компаній, кількість укладених договорів, розмір активів страховиків, дохід від реалізації послуг у вигляді валових страхових премій, базова ставка податку на прибуток підприємств, ВВП країни.

За відповідним підходом ми побудували матрицю парних коефіцієнтів кореляції, що дало змогу виключити дублюючи показники, що мали тісний прямий (або обернений) зв'язок із високими значеннями коефіцієнтів кореляції Пірсона понад $r=0,8$ (і менші за $r=-0,8$). Аналогічно ми вилучили фактори, що мали слабкий зв'язок із результативним показником НППС (Y_3). Унаслідок чого залишилися лише відносно незалежні між собою фактори X (або такі, що мають слабкий взаємний зв'язок), що впливають на результативну ознаку Y_3 .

Аналіз показника НППС для випадку даних у національній валюті дає змогу записати лінійну залежність у вигляді двофакторної моделі:

$$Y_3 = -168,43 + 9,145 X_1 + 14,957 X_2. \quad (3)$$

Тут позначено: Y_3 – НППС у національній валюті (млн грн), X_1 – активи страховиків у національній валюті (А, млрд грн), X_2 – валові страхові премії в національній валюті (ВП, млрд грн). Відповідні дані наведено в табл. 1.

У обчисленнях за формулою (3) коефіцієнт множинної регресії $R=0,92$; коефіцієнт детермінації $R^2=0,85$; стандартна помилка 103,85. Коефіцієнт множинної регресії вказує на щільний зв'язок між результативним показником і факторами, що підтверджує правильність обрання нами факторних ознак. З огляду на високі значення коефіцієнтів множинної регресії й детермінації, дана залежність є достатньо закономірною. Показник дисперсії, значущості F і показник F -статистики свідчать про достатній рівень достовірності результатів оцінювання.

Аналогічний підхід на основі даних у доларах США приводить до трифакторної моделі регресії з відповідною лінійною залежністю:

$$Y_3 = 45,049 + 12,293 X_1 + 10,192 X_2 - 0,1698 X_3. \quad (4)$$

Тут позначено: Y_3 – НППС у доларах США (млн дол), X_1 – активи страховиків у доларах США (А, млрд дол), X_2 – валові страхові премії у доларах США (ВП, млрд дол), X_3 – кількість страховиків (N). Відповідні дані наведено в табл. 1.

Аналіз вказує на щільний зв'язок між результативним показником і факторами: коефіцієнт множинної регресії $R=0,96$; коефіцієнт детермінації $R^2=0,93$; стандартна помилка 9,29. З огляду на високі значення коефіцієнтів множинної регресії та детермінації, ця залежність є достатньо закономірною. Показники дисперсії, значущості F і F -статистики свідчать про достатній рівень достовірності результатів оцінювання.

Таким чином, чинна система оподаткування зумовлює залежність податкових надходжень податку на прибуток страховиків за формулами (3)–(4) із трьома ключовими факторами.

Проаналізуємо прогнозні значення надходжень податку на прибуток страховиків за умов незмінних правил ведення бізнесу і податкового регулювання. Наведені гіпотези про тренди щодо номінального зростання показника надходжень податку на прибуток страховиків у національній валюті та зменшення такого показника в доларах США виявляють прогнозні значення для 2020 р. на рівні 1200 млн грн і 34,5 млн дол США, відповідно. Фактично ці значення відповідають обмінному курсу на рівні 34,78.

Можливості збільшення податкової віддачі страховиків. Отримані результати стосовно малих обсягів податкових надходжень до Зведеного бюджету України від страховиків зумовлюють потребу в пошуку шляхів підвищення розмірів таких надходжень і надання

рекомендацій стосовно поліпшення ефективності податкового регулювання страхового ринку України.

Одним із можливих шляхів, який розглядався останніми роками полягав у запровадженні податку на виведений капітал [29]. За таким підходом доходи і прибуток будь-якого підприємства не повинні цікавити фіскальні органи. Припускалося, що власники бізнесу прагнуть залишати кошти на рахунках своїх компаній і вкладати їх у розвиток. Підхід також передбачає оподатковувати виплати за договорами страхування на користь страховиків-нерезидентів. Для порівняння були обрані країни, де такий підхід уже працює: Естонія, Латвія, Грузія. Із позицій фіскального механізму операції розділені на дві категорії з відповідними ставками податку:

15 % до операцій із виведення капіталу (виплата дивідендів);

20 % до платежів, еквівалентних виведенню капіталу (виплата відсотків, фінансової допомоги, страхових платежів, роялті тощо), за винятком застосування ставки 5 % при виплаті пов'язаній особі-нерезиденту.

Однак, можна виявити проблемні точки такого підходу, серед яких:

- значне зменшення надходжень до бюджету в перші роки після запуску (відсутність компенсаторів у бюджеті);
- власники можуть і не відмовитися від дивідендів (тоді розвиток не відбудеться).

На нашу думку, можливість збільшення податкової віддачі страховиків і вдосконалення оподаткування може полягати в тому, щоб запровадити диференційоване оподаткування прибутків страховиків за окремими видами діяльності. Відповідний підхід був уперше запропоновано у 2010–2012 рр. у дослідженнях Л. Шірінян, де враховано вимоги щодо складання фінансової звітності (яка має містити інформацію про фінансове становище, результати діяльності й рух грошових коштів підприємства) і запропоновано для страховиків поділ на чотири види діяльності: основна операційна діяльність (якою є безпосередньо страхова і перестрахова діяльність); інша операційна діяльність (разом із діяльністю від надзвичайних подій); фінансова діяльність; інвестиційна діяльність. За таким підходом вісім грошових потоків доходів і витрат формують прибутки за кожним видом діяль-

ності і загальний прибуток страховика. Диференційоване оподаткування прибутку страховиків залежить від виду, напрямку, обсягів і результатів діяльності [19, с. 33]. В умовах сьогодення, після прийняття Податкового Кодексу, виникає потреба в удосконаленні такого підходу в частині зменшення й уніфікації базової ставки для різних видів діяльності з метою уникнення зловживань податковою оптимізацією. Відповідна пропозиція щодо податку на прибуток страховиків-резидентів і нерезидентів формулюється таким чином:

12 % за прибутком від основної операційної діяльності (ПООД);

12 % за прибутком від іншої операційної діяльності (ПІОД);

12 % за прибутком від фінансової діяльності (ПФД);

12 % за прибутком від інвестиційної діяльності (ПІД);

3 % за інвестиційними витратами резидентів в економіку інших країн обсягом понад 1 млн грн на рік.

Порівняємо пропозицію авторів із чинною нормою для виявлення особливостей і переваг нового підходу. Припустимо спочатку, що страховик працює в Україні та має результати діяльності з відповідними прибутками: ПООД=10 млн грн, ПІОД=20 млн грн, ПФД=30 млн грн, ПІД=40 млн грн. Розрахуємо величину можливих сплачених податків для такого страховика (табл. 2), де загальний прибуток (ЗП):

$$\text{ЗП} = 10 + 20 + 30 + 40 = 100 \text{ млн грн.}$$

Наші підрахунки (табл. 2) дають змогу зрозуміти, що в разі одержання прибутків за всіма видами діяльності страховик сплачуватиме за пропозицією авторів податки менші, ніж за чинними вимогами оподаткування.

Податкова віддача за диференційованого оподаткування (яка визначається як відношення сплачених податків до загального прибутку у відсотках) є значно меншою за чинну норму: податкова віддача за новим методом диференційованого оподаткування є найменшою і для наведених даних дорівнює 12 %.

Отже, такий результат є вигідним для успішного страховика і, на перший погляд, не зовсім прийнятним для держави з позицій податкових надходжень до бюджету: 18 млн грн > 12 млн грн.

Таблиця 2. Порівняння пропозицій щодо оподаткування прибутку на прикладі модельного завдання з додатними прибутками

Показник діяльності	Значення (млн грн)	Пропозиція – диференційоване оподаткування	Чинна норма – Кодекс – 18 % прибутку
ПООД	10	0,12·10=1,2	0,18·100=18,0
ПІОД	20	0,12·20=2,4	
ПФД	30	0,12·30=3,6	
ПІД	40	0,12·40=4,8	
Загальний прибуток, ЗП, млн грн			100
Усього сплачених податків, млн грн			12,0
Податкова віддача, %			12%

Джерело: розробка й розрахунки авторів.

Насправді такий підхід буде прийнятним для держави і збільшить надходження до Зведеного бюджету України. Змоделюємо іншу ситуацію й обґрунтуємо наведену пропозицію. Припустимо, що страховик здійснює діяльність на території України і має від'ємні результати за інвестиційною діяльністю (тобто збитки): ПООД=10 млн грн, ПІОД=20 млн грн, ПФД=30 млн грн, ПІД=-20 млн грн. Розрахунок загального прибутку (ЗП) дає значення:

$$\text{ЗП} = 10 + 20 + 30 - 30 = 30 \text{ млн грн.}$$

Дослідимо величину можливих сплачених податків для такого страховика (табл. 3). Як бачимо, у разі наявності збитків за окремими видами діяльності страховик сплачуватиме податки, більші за відповідні, згідно з чинними вимогами оподаткування. Такий результат є ефективним з погляду державного фінансового регулювання та спрямування коштів у бюджет: 7,2 млн грн > 5,4 млн грн.

При цьому фактична податкова віддача за моделлю диференційованого оподаткування стає 24 %, тобто більшою за чинну норму 18 %.

Таблиця 3. Порівняння пропозицій щодо оподаткування прибутку на прикладі модельного завдання з від'ємним прибутком за інвестиційною діяльністю

Показник діяльності	Значення (млн грн)	Пропозиція – диференційоване оподаткування	Чинна норма – Кодекс – 18 % прибутку
ПООД	10	$0,12 \cdot 10 = 1,2$	0,18 \cdot 30 = 18,0
ПЮД	20	$0,12 \cdot 20 = 2,4$	
ПФД	30	$0,12 \cdot 30 = 3,6$	
ПІД	-30	-	
Загальний прибуток, ЗП, млн грн			30
Усього сплачених податків, млн грн		7,2	5,4
Податкова віддача, %		24 %	18 %

Джерело: розробка і розрахунки авторів.

Таким чином, можна дійти висновку, що диференційоване оподаткування стимулюватиме страховиків до отримання й декларування позитивних прибутків за кожним видом діяльності окремо. Саме тому, вважаємо що модель диференційованого оподаткування є найбільш придатною для позитивного ефекту у страховій економіці та може бути адаптовано до інших фінансових установ і підприємств різних галузей економіки. За таких умов податки на прибутки страховиків стануть прямими податками на прибутки. Страховики сплачуватимуть податки лише за тими видами їхньої діяльності, за якими одержано прибутки. Це значно зменшить можливості участі страховиків у наданні послуг із податкової оптимізації й бажання приховати прибутки.

Висновки та дискусія. Проведений аналіз надходжень податку на прибуток страхових компаній України до Зведеного бюджету України у 2007–2018 рр. виявляє малі значення часток страховиків у загальних податкових надходженнях: частка надходжень податку на прибуток від страхових компаній у надходженнях податку на прибуток до Зведеного бюджету України не перевищувала 2 %. Проведені економіко-статистичні розрахунки свідчать про зменшення фіскальної ролі прибуткового оподаткування страховиків протягом останніх років, що має наслідком скорочення їхньої частки до 0,09 % на кінець досліджуваного періоду.

Можливість збільшення податкової віддачі страховиків і удосконалення оподаткування може полягати в тому, щоб запровадити диференційоване оподаткування прибутків страховиків за окремими видами діяльності. Диференційоване оподаткування прибутку страховиків залежить від виду, напряму, обсягів і результатів діяльності і формулюється так: 12 % за прибутком від основної операційної діяльності; за прибутком від іншої операційної діяльності; 12 % за прибутком від фінансової діяльності; 12 % за прибутком від інвестиційної діяльності та 3 % за інвестиційними витратами резидентів в економіку інших країн обсягом понад 1 млн грн на рік (податок на вивезений капітал). Доцільність підходу визначається тим, що податки на прибутки страховиків стануть прямими податками; страховики сплачуватимуть податки лише за тими видами їхньої діяльності, за якими одержано прибутки; буде зменшено можливість участі страховиків у наданні послуг із податкової оптимізації й бажання приховати прибутки. Розрахунки за методом диференційованого оподаткування аргументують можливість наповнення бюджету та підвищення ефективності фіскальної складової державної податкової політики.

Перевірка гіпотези стосовно факторного впливу податкових надходжень на основі багатфакторного кореляційно-регресійного аналізу дала змогу визначити кореляцію у вигляді функціональної залежності для надходжень податку на прибуток страховиків, де основними факторами формування податкових надходжень є активи страховиків, валові страхові премії, кількість страховиків. Розрахунки показника надходжень податку на

прибуток страховиків у національній валюті та в доларах США (за умов незмінних правил ведення бізнесу і податкового регулювання) дають прогнозні значення для 2020 р. на рівні 1200 млн грн і 34,5 млн дол США, що відповідає обмінному курсу на рівні 34,78. Отримані співвідношення слугують науковим обґрунтуванням прогнозних значень і практичного оцінювання з боку вповноважених органів.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник: "Бюджет України 2017" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20\(publish\).pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20(publish).pdf)
2. Бюджет України: Доходи. Case Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/en/budget/revenue/>.
3. Реєстр великих платників податків на 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/280066.html>
4. Реєстр великих платників податків на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/214495.html>
5. Василенко А. В. Податкове стимулювання розвитку страхування / А. В. Василенко // Вісн. КНТЕУ. – 2012. – № 4. – С. 34–46.
6. Гаманкова О. О. Оподаткування страховиків податком на прибуток як важель державного регуляторного впливу / О. О. Гаманкова, Д. В. Гаманков // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. – 2011. – № 126. – С. 5–8.
7. Гнатуш О. Податкова політика в сфері страхування / О. Гнатуш // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2010. – № 11–12. – С. 19–22.
8. Жам О. Ю. Оподаткування страхової діяльності податком на прибуток підприємств / О. Ю. Жам, В. А. Панькова // Науковий вісн. Херсон. держ. ун-ту. Економічні науки. – 2017. – Вип. 23(2). – С. 86–89.
9. Кисельова О. М. Концептуальні підходи щодо оподаткування страхової діяльності / О. М. Кисельова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7 (86). – С. 107–113.
10. Островерха Р. Е. Прибуток страхових компаній та порядок його формування / Р. Е. Островерха // 36. наук. праць Нац. ун-ту державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 384–393.
11. Сидоренко О. Особливості оподаткування страховиків України: проблемні питання / О. Сидоренко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 3. – С. 214–222.
12. Тимошук О. В. Теоретичні аспекти податкового регулювання страхової діяльності / О. В. Тимошук // Вісн. Нац. ун-ту "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". Сер.: Економічна теорія та право. – 2014. – № 2. – С. 146–152.
13. Шірінян Л. В. Оподаткування страхових компаній України / Л. В. Шірінян // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 76–85.
14. Яворська Т. В. Стратегія державного регулювання страхового підприємництва в Україні – відповідь на сучасні виклики та загрози / Т. В. Яворська // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 296–301.
15. Завада А. Л. Цель определяет средства / А. Л. Завада // Финансовые услуги. – 2005. – № 4. – С. 43–45.
16. Сосис А. Варианты возможны, лишь бы рынок не пострадал / А. Сосис, Е. Машаро // Финансовые услуги. – 2005. – № 4. – С. 38–42.
17. Василенко А. В. Оподаткування інвестиційної діяльності страхових компаній / А. В. Василенко // Прометей. – № 3(18). – 2005. – С. 128–131.
18. Кисельова О. М. Модель оподаткування страхової діяльності: тенденції та механізми : монографія / О. М. Кисельова. – К. : Вид. дім "Корпорація", 2006. – 375 с.
19. Шірінян Л. В. Диференційоване оподаткування страховиків як спосіб фінансового регулювання страхового ринку / Л. В. Шірінян // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 1. – С. 30–36.
20. Шірінян Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики : монографія / Л. В. Шірінян. – К. : Вид-во "Центр учбової літератури", 2014. – 458 с.
21. Виконання Державного бюджету. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2017-rik>.

22. Огляд страхового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Ohliad-strakhovoho-rynku.html>

23. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/stru#Stru>

24. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр>

25. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

26. В Україні вдвічі покращився рейтинг податкового клімату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/415318/v-ukrayini-vdvich-pokrashhyvsya-rejting-podatkovogo-klimatu>.

27. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 (The Global Competitiveness Index). 28.09.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krajin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.

28. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. Офіційний вебсайт НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls.

29. Податок на виведений капітал: які "пряники" він обіцяє найма-ним працівникам та економіці України в цілому. Газета "Сьогодні" від 20 липня 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/nalog-na-vyvedennyi-kapital-kakie-pryaniki-on-sulit-naemnym-rabotnikam-i-ekonomike-ukrainy-v-celom-1155078.html>.

Received: 04/01/19

1st Revision: 08/01/19

Accepted: 10/04/19

Л. Ширинян, д-р екон. наук, проф.,

С. Бойко, канд. екон. наук, доц.,

О. Толстенко, канд. екон. наук, доц.

Національний університет пищевых технологий, Киев, Украина

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ УКРАИНЫ ОТ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Посвящена анализу поступлений в Государственный бюджет Украины от налога на прибыль страховых компаний Украины (НППС). Аргументирована возможность увеличения налоговой отдачи страховщиков и совершенствования налогообложения путем запуска дифференцированного налогообложения доходов страховщиков по отдельным видам деятельности. Показано наличие циклических колебаний как абсолютных, так и относительных показателей, что позволило провести эволюционную периодизацию налогообложения страховых компаний. В рамках факторного анализа определены корреляции в виде функциональной зависимости для показателя НППС, где основными факторами формирования налоговых поступлений являются активы страховщиков, валовые страховые премии, количество страховщиков.

Ключевые слова: налог на прибыль, страховые компании, дифференцированное налогообложение доходов, прогнозирование, регрессионный анализ, многофакторная модель, Сводный бюджет Украины.

L. Shirinyan, Doctor of Sciences (Economics), Professor,

S. Boiko, PhD in Economics, Associate Professor,

O. Tolstenko, PhD in Economics, Associate Professor

National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

ANALYSIS AND FORECASTS OF INCOMES TO UKRAINE'S STATE BUDGET FROM THE PROFIT TAX OF INSURANCE COMPANIES

The paper is devoted to the analysis of income to State Budget of Ukraine due to the profit tax of insurance companies of Ukraine (PTIC). Authors argue the possibility of increasing the tax return of insurers and improving taxation by starting differentiated taxation of insurers' profits for different types of activities. The existence of cyclical fluctuations as absolute as well as relative indicators has been shown, which made it possible to offer the evolutionary periodization of taxation of insurance companies of Ukraine. In the framework of factor analysis, a correlation has been determined in the form of functional dependence for PTIC, where the main factors in the formation of tax receipts are the assets of insurers, gross insurance premiums, and the number of insurers.

Keywords: profit tax, insurance companies, differentiated taxation of profits, forecasting, regression analysis, multi-factor model, Consolidated budget of Ukraine.

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription:

1. Statystychnyi zbirnyk: "Biudzhety Ukrainy 2017" / Statistical book: "Ukrainian Budget 2017" [online]. Available at: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20\(publish\).pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20(publish).pdf).
2. Budget of Ukraine: Revenue. Case Ukraine [online]. Available at: <http://cost.ua/en/budget/revenue/>.
3. Reiestr velykykh platnykiv podatkov na 2017 rik / Registry of big taxpayer for 2017 year [online]. Available at: <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/280066.html>.
4. Reiestr velykykh platnykiv podatkov na 2016 rik / Registry of big taxpayer for 2016 year [online]. Available at: <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/214495.html>.
5. Vasylenko, A. V., 2012. The tax stimulation of the development of insurance. Herald of Kyiv National University of Trade and Economics, vol. 4, pp. 34-46.
6. Hamankova, O.O., Hamankov, D.V., 2011. Taxation of insurers by income tax as a lever of state regulatory influence. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, vol. 126, pp. 5-8.
7. Hnatysh, O., 2010. Tax policy in the insurance Securities market of Ukraine, vol. 11-12, pp. 19-22.
8. Zham, O.Iu, Pankova, V.A., 2017. Taxation insurance by profit tax of companies. Scientific Journal of Kherson State University. Series "Economic Sciences", vol. 23(2), pp. 86-89.
9. Kyselova, O. M., 2008. Conceptual approaches to taxation of insurance activities. Market relations development in Ukraine, vol. 7(86), pp. 107-113.

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

НДР, у межах якої написана стаття. Результати дослідження отримано в межах держбюджетної теми кафедри фінансів Національного університету харчових технологій (м. Київ) "Комплексна оцінка та шляхи підвищення конкурентоспроможності страхового ринку України в контексті європейської інтеграції" за підтримки Міністерства освіти і науки України (номер Державної реєстрації 0117U001246, наказ МОН України № 198 від 10.02.2017, термін виконання 2017–2019 рр., керівник – д-р екон. наук, проф. Л. В. Ширинян).

Author's declaration on the sources of funding. The results of the study are obtained within the framework of the State budget theme of the Department of Finance of the National University of Food Technologies (Kyiv) "Complex assessment and ways of increasing of the competitiveness of the insurance market of Ukraine in the context of European integration" supported by the Ministry of Education and Science of Ukraine (governmental certification 0117U001246, order №198 dated 10.02.2017, term of execution 2017–2019, supervisor – Prof. Lada Shirinyan).

10. Ostroverkha, R.E., 2011. Profit of insurance companies and the order of its formation. Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine, vol. 1, pp. 384-393.
11. Sydorenko, O., 2016. The peculiarities of taxation of Ukrainian insurance companies: problematic issues. Problems and prospects of economy and management, vol. 3, pp. 214-222.
12. Tymoshchuk, O. V., 2014. Theoretical aspects of the tax regulation of insurance activity. Bulletin of the National University "Law Academy of Ukraine named after Yaroslav Mudryi". Economic Theory and Law, vol. 2, pp. 146-152.
13. Shirinyan, L.V., 2010. Taxation of insurance companies of Ukraine. Finance of Ukraine, vol. 5, pp. 76-85.
14. Iavorska, T.V., 2015. Strategy of the state regulation of insurance business in Ukraine – the answer to current challenges and threats. Business inform, vol. 9, pp. 296-301.
15. Zavada, A.L., 2005. The goal determines the means. Financial services, vol. 4, pp. 43-45.
16. Sosys, A., Masharo, E., 2005. Variants are possible if only the market does not suffer. Financial services, vol. 4, pp. 38-42.
17. Василенко А. В. Оподаткування інвестиційної діяльності страхових компаній / А. В. Василенко // Прометей. – № 3(18). – 2005. – С. 128-131.
18. Кисельова О. М. Модель оподаткування страхової діяльності: тенденції та механізми : монографія / О. М. Кисельова. – К. : Вид. дім "Корпорація", 2006. – 375 с.
19. Shirinyan, L.V., 2013. Differential taxation of insurers as a way of financial regulation of the insurance market. Accounting and audit, vol. 1, pp. 30-36.
20. Shirinyan, L.V., 2014. Financial regulation of insurance market of Ukraine: theory and practice problems. Monograph. Kyiv: Center for Educational Literature. 458 p.
21. Vykonannya Derzhavnoho biudzhetu / Implementation of the State Budget. Web-site of the State Treasury Service of Ukraine [online]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2017-rik>.
22. Ohliad strakhovoho rynku / Review of insurance market [online]. Available at: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Ohliad-strakhovoho-ryнку.html>
23. Budget Code of Ukraine № 2456-VI dated 08.07.2010 [online]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/stru#Stru>
24. On Enterprise Profit Tax № 334/94-BP dated 28.12.1994 [online]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/334/94-bp>
25. Tax Code of Ukraine № 2755-VI dated 02.12.2010 [online]. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
26. V Ukraini vdychi pokrashchyvysya reytynh podatkovoho klimatu / Ukraine has doubled the tax credit rating [online]. Available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/415318/v-ukraini-vdychi-pokrashchyvysya-rejtyng-podatkovogo-klimatu>.
27. Pozytysiya Ukrainy v reytynhu krayin svitu za indeksom hlobal'noyi konkurentospromozhnosti 2017-2018 (The Global Competitiveness Index). 28.09.2017 / The position of Ukraine in the world ranking according to the Global Competitiveness Index (2017-2018). Dated 09.28.2017 [online]. Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-rejtyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.
28. Official course of hryvna with respect to foreign currencies. Official website of National bank of Ukraine [online]. Available at: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls.
29. Podatok na vyvedenyy kapital: yaki "pryanky" vin obitsyaye naymanym pratsivnykam ta ekonomitsi Ukrainy v tsilomu. Gazeta "Segodnja" vid 20 lyunya 2018. / Tax on withdrawn capital: what kind of "gingerbread" he promises to hired workers and the economy of Ukraine as a whole. The newspaper "Segodnia" dated July 20, 2018. [online]. Available at: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/naloga-vyvedenny-kapital-kakie-pryaniki-on-sulit-naemnym-rabotnikam-i-ekonomike-ukrainy-v-celom-1155078.html>.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2019; 3(204): 64-71

УДК 005.932

JEL classification: 190, 210

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/9>

Т. Шталь, д-р екон. наук, проф.

ORCID iD 0000-0003-1256-9854,

А. Уварова, асп.

ORCID iD 0000-0002-3012-3007

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Харків, Україна

ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ФОРМАЛІЗАЦІЯ МОДЕЛІ

Досліджено наукові погляди на зміст логістичної діяльності підприємства. Надано сутнісні характеристики логістичної діяльності за функціонального та процесного підходів, з урахуванням функціонально-операційних та управлінських аспектів процесів і операцій. Наведено визначення логістичної діяльності підприємства з дотриманням процесно-функціонального підходу. Визначено особливості логістичних потоків торговельного підприємства. Ураховуючи основні функції торговельного підприємства та завдання логістики, побудовано й обґрунтовано модель логістичної діяльності торговельного підприємства.

Ключові слова: логістична діяльність, логістичний процес, логістичний потік, логістична модель, торговельне підприємство.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання ефективність функціонування торговельного підприємства пов'язується з інтеграцією матеріальних, фінансових та інших ресурсів, що забезпечується дотриманням логістичного підходу в управлінні й організацією ефективної логістичної діяльності. Крім того, відкритість національної економіки та активність інформатизації суспільства ще більше посилюють роль логістики в забез-

печенні цільових настанов діяльності торговельного підприємства й актуалізують проблематику дослідження теорії і практики логістичного управління торговельним підприємством. Проте, незважаючи на активне використання в економічній літературі термінів, пов'язаних із логістичною діяльністю, серед науковців відсутній єдиний погляд щодо їхньої сутності та моделі логістичної діяльності торговельного підприємства, саме це і визначило актуальність цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти та проблеми логістичної діяльності торговельного підприємства знайшли відображення у працях таких вчених: Д. Дж. Бауерсокса [1], Д. Дж. Клосса [1], Є. В. Крикавського [8], І. П. Міщука [11], М. А. Окландера [12], Ш. Рутнера [19], Д. Р. Стока [14], О. М. Сумця [15], Н. М. Тягунова [16], Л. В. Фролової [23] та ін. Проте вивчення опублікованих робіт і практика господарської діяльності свідчать, що низка важливих питань із формалізації логістичної діяльності торговельного підприємства залишаються невирішеними й потребують подальших наукових досліджень. Зокрема, недостатньо уваги приділено дослідженню сутнісних характеристик логістичної діяльності торговельних підприємств. Наявні підходи до визначення логістичної діяльності недостатньо враховують особливостей функціонування підприємств торгівлі. Існує об'єктивна потреба в удосконаленні моделі логістичної діяльності торговельних підприємств.

Методологія дослідження представлена сукупністю загальних і спеціальних методів, а саме: метод аналізу та синтезу, який використовується для попереднього аналізу з постановки проблеми, визначення мети, розкриття позицій науковців щодо підходів до тлумачення змісту логістичної діяльності та її видів, ідентифікації базових функцій логістики. Також застосовується критичний аналіз для дослідження існуючих підходів до визначення логістичної діяльності. Метод порівняння – для співставлення, виявлення недоліків різних підходів до визначення логістичної діяльності, логістичних функцій та управлінських рішень, що приймаються під час здійснення такої діяльності. При розгляді видів логістичної діяльності та видів управлінських рішень також застосовувався метод групування та класифікації. Метод графічного зображення було застосовано для представлення схематичної моделі логістичної діяльності торговельного підприємства.

Мета статті полягає в дослідженні наукових підходів до визначення сутності логістичної діяльності підприємства й розроблення на цій основі моделі логістичної діяльності торговельного підприємства. Для досягнення визначеної мети в статті поставлені такі завдання: дослідити існуючі наукові погляди на зміст логістичної діяльності торговельного підприємства, надати сутнісні характеристики логістичної діяльності за функціонального та процесного підходів, з урахуванням функціонально-операційних та управлінських аспектів процесів і операцій, навести авторське визначення поняття логістичної діяльності підприємства з дотриманням процесно-функціонального підходу, дослідити особливості об'єкту логістичної діяльності торговельного підприємства – логістичних потоків, побудувати й обґрунтувати модель логістичної діяльності торговельного підприємства.

Результати. Аналіз наукової літератури з питань сутності логістики, її функцій, логістичних процесів і операцій дозволив зробити висновок, що під час визначення змісту логістичної діяльності підприємства науковці дотримуються функціонального або процесного підходів і мають різні позиції щодо видів логістичної діяльності за кожним із них.

За твердженням А. Стока логістична діяльність пов'язана з рухом матеріальних цінностей [14, с. 18]. Вона включає такі види логістичної діяльності, як: обслуговування покупців, прогнозування попиту, управління запасами, логістичні комунікації й інші, що здійснюється у процесі переміщення продукції від місця її виготовлення до місця її споживання. Схожий підхід до трактування логістичної діяльності наведено у праці [20], у якій логістична діяльність розглядається з оперативного погляду й подана сукупністю практичних дій, а саме: транспортуванням, маркуванням, складуванням вантажів тощо. Інше трактування логістичної діяльності підприємства подано у праці [10]. Відповідно до позиції авторів логістична діяльність включає не лише систему практичних дій, але й рішень, зокрема рішень з оптимізації логістичних потоків, що передбачає включення до складу логістичних функцій управління. Управлінський аспект логістичної діяльності відзначено також у працях [14; 21]. У цих роботах функції логістики подані переліком, до якого окрім упакування, складування та збереження включено також прогнозування попиту, вибір місця розміщення виробничих і складських приміщень, логістичні комунікації [14, с. 18], що відображають управлінський аспект логістичної діяльності. Під час представлення функцій логістики науковці виділяють також такі, як: інтегруючі, регулюючі, результуючі функції [21], що є загальними функціями логістики з концептуальних позицій.

Урахувавши класифікаційні ознаки логістичної діяльності підприємства [10; 14; 21] її змістові характеристики розглянуто з урахуванням концептуальних позицій, характеру функцій, а також розподілу логістичних функцій між різними учасниками логістичного процесу й рівнями реалізації логістичних рішень.

Так, упровадження логістичної концепції управління у діяльність підприємства, орієнтованої на оптимізацію матеріальних і пов'язаних з ними інформаційних і фінансових потоків, зумовлює виділення функцій логістики з концептуальних позицій. Такими функціями визнано дослідницьку, системоутворюючу, інтеграційну, координаційну, регулювальну, контролюючу, планувальну, обслуговувальну [20]. Зазначені функції виділено з огляду на завдання логістики підприємства з досягнення максимального ефекту й забезпечення надійності функціонування логістичної системи.

Щодо характеру, то незалежно від галузевих особливостей як базові функції логістики виділяють постачання, виробництво і збут. Окрім вказаних виділяють також ключові та підтримувальні логістичні функції, включаючи до першої групи функції підтримки стандартів обслуговування споживачів, забезпечення певного рівня якості продукції (товарів, послуг), управління закупівлями, транспортуванням, запасами, замовленнями, до другої – функції складування, вантажопереробки, сервісного обслуговування, забезпечення повернення товарів та ін. Спираючись на результати аналізу функцій логістичної діяльності, наведених у науковій літературі [1–18], як основні види логістики, процеси й операції, за якими встановлюють суть логістичної діяльності підприємства визначено закупівельну, транспортну, складську, збутову, сервісну логістику, а також логістику запасів (табл. 1).

Таблиця 1. Види логістичної діяльності підприємства

Автор	Закупівлі	Транспортування	Складування та зберігання	Забезпечення виробництва	Розподіл і збут	Надання послуг	Управління запасами	Внутрішньоміжмагазинні процеси	Операції зі зворотними потоками	Постачання	Прогнозні оцінки
Бауерсокс Доналд Дж.		+	+	+	+	+	+				+
Бойко Н.І.		+			+						
Гаджинський А. М.		+	+		+		+			+	+
Гончар Л. А.	+	+	+			+	+				
Джонсон С. Джеймс		+	+		+	+	+				+
Ковальов К. Ю.	+		+		+			+			+
Коніщева Н. Й.		+		+	+		+			+	
Крикавський Є. В.				+	+					+	
Крючкова І. В.				+	+						+
Малярець Л. М.	+	+	+	+	+		+				
Міщук І. П.		+	+			+		+	+		+
Окландер М. А.	+	+	+		+	+	+				+
Пономаренко В. С.	+	+			+		+				+
Сток Дж Р.	+	+	+		+	+	+				+
Сумець О. М.			+	+	+	+			+	+	
Тягунова Н. М.	+	+			+						+
Харісон А.	+				+	+					
Шкробот М. В.	+	+		+	+			+	+		

Джерело: Складено на основі [1–18].

Дотримання функціонального підходу та визначення логістичної діяльності через сукупність певних функцій відповідає базовим засадам логістики як інтегрованого управління логістичним потоком. Логістичний потік є об'єктом логістичної діяльності. Значущим при цьому є розуміння сутності логістичного потоку, що надає можливість інтерпретації логістичної діяльності з огляду функцій та операцій, пов'язаних із ним.

За результатами узагальнення наукових публікацій [3; 8; 14] визначено, що логістичний потік є синтетичною характеристикою, що відображає певні потоки, а саме матеріальний, інформаційний, фінансовий, сервісний. Попри різні варіації основним потоком у логістиці є матеріальний потік, що визначається як "сукупність сировини, матеріалів, напівфабрикатів, які у вигляді предметів праці надходять від постачальників до виробничих підрозділів і, перетворюючись там на готові продукти праці, крізь канали розподілу доводяться до споживачів" [11, с. 507]. Щодо інших потоків (інформаційний, фінансовий, сервісний), то вони позиціонуються як такі, що супроводжують основний (матеріальний) потік і, хоча й не відповідають йому за напрямом руху й можуть бути асинхронними, необхідні для реалізації цілей і завдань логістики.

Ураховуючи склад потоків, об'єктивною є позиція щодо представлення логістичної діяльності з урахуванням комплексних функцій практичної логістики (закупівля, транспортування, зберігання, виробництво, розподіл, збут) і загальних функцій управління (облік, контроль, прогнозування) і виділення у зв'язку з цим виробничих та управлінських функцій логістики [11, с. 510]. Позиція щодо виділення управлінських функцій у складі логістичних висловлена Є. В. Крикавським у праці [8, с. 162–163] під час визначення складу логістичних рішень. Обґрунтовуючи умови трансформації планування логістики в систему логістичного планування, науковець використовує поняття логістичних рішень, до

складу яких включає прогнозування потреб ринку, планування потреб матеріалів [8, с. 162], моніторинг, контролювання й регулювання переміщення окремих ланок логістичних процесів [8, с. 163], оцінку ефективності збутової діяльності [8, с. 164].

Результати проведеного дослідження, наведені вище, дозволяють зробити висновок, що логістична діяльність може бути представлена двома групами функцій, а саме функціями, що пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей і підтримкою їх у належному стані (фізичний розподіл продукції, переміщення товарів та ін.; вантажно-розвантажувальні роботи, організація складського господарства, збереження, сортування, упакування, маркування продукції та ін.), а також функціями, що мають супроводжувальний і координаційний характер (аналіз ринкового середовища, обґрунтування місця розташування виробничих і складських приміщень та ін.).

Логістичні функції підприємства реалізуються через логістичні процеси, що в загальному вигляді включають процеси формування та перетворення потоків сировини, товарів, дослідження і прогнозування ринку, планування закупівлі, контролю за формуванням матеріального потоку, зберіганням сировини, товарів, готової продукції [21]. Розгляд логістичної діяльності як сукупності процесів не протирічить функціональному підходу, а є його доповненням в частині встановлення послідовності та суб'єктів здійснення логістичних операцій. Дотримання процесного підходу дозволяє розглядати логістичну діяльність через характеристики власника й учасників бізнес-процесів, ресурсів та інформації, необхідних для їхньої реалізації, опис параметрів вхідних і вихідних об'єктів логістики. Дотримання концепції процесного менеджменту в логістиці надає можливість стандартизувати роботи та підвищити їхню керованість, що спрямовано на зниження логістичних ризиків і підвищення задоволеності споживачів.

Процесний підхід передбачає наявність учасників бізнес-процесів, що свідчить про можливість представлення логістичної діяльності сукупністю логістичних функцій, розподілених між різними учасниками логістичного процесу, якими визнано працівників окремих підрозділів підприємства. Зв'язок і залежність між рухом матеріальних, інформаційних і фінансових потоків надає розуміння функції координації в логістиці й логістичного управління як синхронізації логістичних потоків із метою досягнення ефекту синергізму.

Виділення у складі логістичної діяльності функцій, пов'язаних з рухом і перетворенням товарно-матеріальних цінностей та управлінських функцій дозволяє розглянути останні з погляду прийняття управлінських рішень, що в науковій літературі виділено як логістичні рішення за рівнем впливу (стратегічні, тактичні, операційні) і періодом реалізації (довготермінові, середньотермінові, короткотермінові) [21]. Такий підхід Є. В. Крикавський піддає критиці та вказує на неможливість його використання для дослідження логістичної діяльності. Ми погоджуємось із зауваженнями дослідника в частині періоду реалізації логістичних рішень і вважаємо сумнівним використання цієї класифікації у практиці господарювання. Проте щодо рівня рішень вважаємо доцільним такий їхній розподіл та актуальним для забезпечення результативності логістичної діяльності.

З огляду на зміст рішень до оперативних управлінських рішень відносять ті, що пов'язані із забезпеченням поточної діяльності підприємства й організацією логістичних потоків у реальному часі, зокрема прийняття рішень за результатами моніторингу поставок і переміщення товарно-матеріальних цінностей, координації потоків платежів за придбані та реалізовані товари й послуги, надання оперативної інформації про результати діяльності логістичної системи за рівнями управління [20]. Тактичні управлінські рішення в логістиці пов'язані з упорядкуванням міжфункціональних зв'язків на підприємстві, а саме плануванням закупівель, транспортного господарства, складської та збутової діяльності, розподілом матеріальних ресурсів за підрозділами з огляду на результативність логістичної діяльності підприємства за звітний період часу. Рівень прийняття управлінських рішень стратегічного характеру передбачає перевірку логістичної діяльності підприємства на предмет відповідності її результатів цілям підприємства з подальшим вдосконаленням підсистем логістичної діяльності господарюючого суб'єкта з огляду на результати стратегічного аналізу ринків постачання і споживання.

Трансформація матеріального потоку від етапу постачання до збуту є основою для розгляду логістичної діяльності з огляду основних етапів його просування. Дотримуючись цього підходу Є. В. Крикавський подає логістику трьома блоками: логістика постачання, виробництва та збуту. Згідно з позицією автора під логістикою постачання варто розуміти комплексне планування, управління та фізичне опрацювання потоку матеріалів і відповідного інформаційного потоку; логістика виробництва включає управління процесами від виробництва до передавання продукції до сфери збуту; логістика збуту – управління переміщенням готових виробів до замовника (покупця) [8, с. 161]. Виходячи з наведеного трактування логістичні функції представлені двома їхніми видами, про що відзначено раніше: перший – функціями, що безпосередньо пов'язані з переміщенням товарно-матеріальних цінностей, другий – функціями управління (управління постачанням, виробництвом, збутом), що, на нашу

думку, можуть бути подані сукупністю функцій прогнозування, планування, оцінювання. Відзначимо, що на етапі збуту рух матеріального потоку не завершується. У разі повернення товару й тари, утилізації упаковки, рух матеріального потоку має зворотний характер, що зумовлює існування логістики зворотних потоків. Таким чином, структуризація логістичної діяльності за етапами просування матеріального потоку надає можливість виокремити такі її функціональні сфери як закупівельна, виробнича, збутова й реверсивна логістика.

Спираючись на результати проведеного дослідження вважаємо, що найбільш повно суть логістичної діяльності господарюючого суб'єкта надає розгляд її за функціонального та процесного підходу, які доповнюють один одного в частині уточнення суб'єкта та змісту (функціональний), послідовності й результату здійснення (процесний) логістичних операцій. Також вважаємо, що в розумінні сутності логістичної діяльності значущим є виділення операційних та управлінських функцій логістики, поєднання яких забезпечує досягнення цілі логістичної діяльності – реалізацію логістичного міксу, що в загальному виді формується як доведення до споживача необхідного товару необхідної якості та кількості в необхідне місце та час із мінімальними витратами [14]. Відзначимо, що загальна мета логістичної діяльності реалізується шляхом вирішення завдань за функціональними сферами логістики, конкретизація яких здійснюється з урахуванням оперативних, тактичних і стратегічних логістичних рішень узгоджених з цілями функціонування та розвитку підприємства, що також є значущим для розуміння сутності логістичної діяльності.

Дотримання процесно-функціонального підходу та виділення у межах логістичної діяльності функцій операційного й управлінського спрямування дає можливість визначити логістичну діяльність підприємства як сукупність процесів функціонально-операційного та управлінського характеру з формування й управління логістичними потоками, що базуються на реалізації функціональних завдань та управлінських рішень, сформованих з огляду на цілі діяльності підприємства.

Процесно-функціональний підхід у визначенні логістичної діяльності господарюючого суб'єкта, а також виділення практичної та управлінської її компоненти є загальними характеристиками, що прийнятні для будь-якого підприємства. Водночас галузева приналежність зумовлює специфіку завдань і способи здійснення логістичних операцій і процесів на підприємствах різних видів економічної діяльності. Так, досліджуючи особливості логістичної діяльності у сфері торгівлі І. П. Міщук звертає увагу на сфери логістичної діяльності торговельного підприємства, включаючи до їхнього складу сфери закупівельної, збутової, внутрішньовиробничої, складської, транспортної, інформаційної логістики, управління замовленнями й управління запасами, формування інфраструктури логістичних процесів, а також організаційно-управлінську діяльність зі створення та управління цією системою [11, с. 225–226]. Л. В. Фролова розглядає особливості логістичного управління на торговельному підприємстві, виділяючи як основні етапи його впровадження "моніторинг діючої системи механізмів управління підприємством, розробку стратегії логістичного управління, обґрунтування й конкретизацію моделей оцінки, контролю та прогнозування ефективності логістичної діяльності підприємства, визначення системи заходів і способів запровадження нових методів і технологій у практику логістичного управління" [23, с. 19]. Д. Кочубей звертає увагу на

методичні засади оцінювання ефективності логістичної діяльності на торговельному підприємстві [24].

Спираюсь на наведені вище публікації, особливості логістичної діяльності торговельного підприємства розглянуто з урахуванням його логістичних потоків. Як відзначено вище, основним об'єктом логістичної діяльності є матеріальний потік, склад елементів якого визначає супровідні його інформаційний і фінансовий потоки. Відзначимо, що пріоритетність матеріального потоку як об'єкта логістичної діяльності, є відносною та відповідає суб'єктам господарської діяльності, для яких основна діяльність пов'язана з організацією виробничих процесів (промисловість, будівництво, підприємства сільського, лісового господарства й ін.). Для підприємств фінансової сфери, транспорту, освіти, консалтингу та інші, що функціонують на ринку послуг, пріоритетними в організації логістичної діяльності будуть інші потоки – фінансові, інформаційні, сервісні. З огляду на основну функцію торговельного підприємства – реалізація товарів споживачам – основним об'єктом його логістичної діяльності є товарний потік – маса товарів, що рухається (у фізичному та вартісному вимірі) від виробника до споживача. Цей рух для торговельного підприємства представлений трьома основними етапами: а) від постачальника до торговельного підприємства; б) у межах торговельного підприємства (між складами й торговельними об'єктами; у межах підприємства в рамках торгово-технологічного процесу); в) від підприємства до споживача.

Залежно від виду торговельної діяльності (оптовий, роздрібний продаж) протягом руху від постачальника до споживача товар змінює характеристики внаслідок передпродажної підготовки (фасування, комплектації, упакування та переупакування, сортування), що є продовженням виробничих процесів у сфері обігу. Проте у процесі товароруку фізичні та споживчі властивості товарів не змінюються, що є особливістю товарного потоку порівняно з матеріальним потоком виробничого підприємства, який на етапі постачання представлений сировиною й матеріалами, на етапі виробництва – напівфабрикатами, на етапі збуту – готовою продукцією. У процесі товароруку зміні підлягають логістичні характеристики товару, зокрема вантажна одиниця, вид упакування, а також вага одиниці товару в разі фасування, комплект – у разі комплектації, що впливає на змінення цінності та вартості товару й параметри товарного потоку загалом.

Товарний потік знаходить відображення у товарних запасах, що, залежно від етапу просування від виробника до споживача представлений запасами в дорозі, на складі виробника, оптової, роздрібною торгівлі, у торговій залі. До моменту реалізації та переходу прав власності товар є товарним запасом, обсяг і склад якого впливає на товарооборот і прибуток торговельного підприємства. З огляду на це в логістичній діяльності торговельного підприємства значна увага приділяється управлінню товарними запасами, що передбачає їхнє нормування та планування за прийнятого рівня якості обслуговування, транспортування, складування, контроль за їхнім станом та організацію поповнення, а її ефективність визначається, у тому числі, і характеристиками стану й ефективності формування та використання товарних запасів.

Товарний потік торговельного підприємства визначається його асортиментною політикою та представлений гомогенним (монопродуктовим) чи гетерогенним (поліпродуктовим) товаропотоком. Значущим при цьому є специфіка товару (асортимент, терміни реалізації для товарів продовольчої групи, сезонність, габаритні розміри, харак-

тер упакування, умови зберігання й ін.), що впливає на організацію логістичних процесів і операцій. У разі, що торговельне підприємство є багатопрофільним та окрім торговельної здійснює інші види економічної діяльності (виробництво харчових продуктів, надання послуг з організації харчування) логістичний потік включає не лише потік товарів, але й потік сировини й матеріалів, необхідних для виготовлення та реалізації продукції.

Рух товарного потоку супроводжується інформаційним і фінансовим потоками, характеристики яких, крім залежності від параметрів товарного потоку, визначаються також організацією комунікаційного процесу на торговельному підприємстві й технологією обробки інформації, а також політикою фінансування операцій закупівлі, кредитною політикою та формою розрахунків, що формуються з огляду на організаційну структуру і фінансову модель торговельного підприємства.

На відміну від товарного, інформаційного та фінансового потоків, що є об'єктами логістичної діяльності будь-якого торговельного підприємства, сервісні та зворотні потоки мають місце в торговельних підприємствах, що надають послуги, а також здійснюють операції з повернення товарів і зворотного переміщення матеріальних об'єктів для утилізації, переробки тощо. Щодо сервісних потоків то їхні параметри визначаються обсягом і структурою матеріальних, інформаційних і фінансово-кредитних послуг, що надає торговельне підприємство постачальникам і споживачам. До таких послуг належать послуги з організації виставок, показу товарів, надання інформації про споживчий попит, контроль за виконанням замовлень, транспортування, упакування, зберігання, комплектування товарів, ремонт і післяпродажне обслуговування, надання послуг з оренди інструментів (для DYI-рітейлу), доставка товарів і надання послуг на дому в покупця (в разі реалізації крупногабаритної побутової техніки, меблів), фінансово-кредитне обслуговування. В разі ефективної організації процесу надання торгових послуг рух сервісних потоків, що залежно від послуги супроводжується рухом інформаційних, фінансових та матеріальних потоків, забезпечуватиме оптимізацію та покращення характеристик товарного потоку та реалізацію цільової настанови логістичної діяльності.

Для підприємств торгівлі характерним є наявність зворотних потоків, що утворені різними видами товарів (із завершеним терміном реалізації; недоліками, виявленими під час приймання, продажу; несезонний товар; товар, що не користується попитом та ін.), тарою (що є зворотною і підлягає поверненню), відходами виробництва й твердими побутовими відходами торговельного підприємства, або акумульовані ним в рамках реалізації акцій екологічного спрямування (полімерні, скляні, дерев'яні, тканинні, металеві та ін.). Ці потоки, залежно від елементного складу та з огляду на угоди, рухаються у бік оптового підприємства або склад розподільчого центру (несезонний товар – на зберігання), підприємства-виробника, постачальника (товар з браком), інших торгових об'єктів торговельного підприємства (товар, що не користується попитом, підлягає уцінці та перерозподілу між торговими об'єктами іншого формату), покупців вторинних ресурсів а також підприємств, що надають послуги з утилізації відходів. Попри супровідний характер формування зворотних потоків має позитивний вплив на результати логістичної діяльності в частині зменшення логістичних витрат на утримання неліквідних товарів, та підвищення лояльності покупців до торговельного підприємства.

Склад логістичних потоків визначаються основними функціями торговельного підприємства – продаж товарів, управління технологічними процесами, процесом обслуговування покупців [25, с. 18], формування торгового асортименту, збереження запасів товарів [26, с. 11] та ін. Водночас параметри й характеристики логістичних потоків торговельного підприємства залежать від його логістичної діяльності, організацію логістичних процесів і операцій. З огляду на це, а також урахуваючи сутність логістичної діяльності та види логістики підприємства наведено в науковій літературі [1–18], логістичну діяльність торговельного підприємства визна-

чено як сукупність процесів функціонально-операційного та управлінського характеру з формування й управління логістичними потоками, що здійснюються в межах закупівельної, транспортної, виробничої, складської, внутрішньомагазинної логістики, логістики запасів, розподілу і продажів, сервісного обслуговування з огляду на цілі діяльності підприємства.

Ґрунтуючись на визначенні логістичної діяльності торговельного підприємства, розроблено її схематичну модель (рис. 1), що сформована з урахуванням основних функцій торговельного підприємства та видів логістики торговельного підприємства.

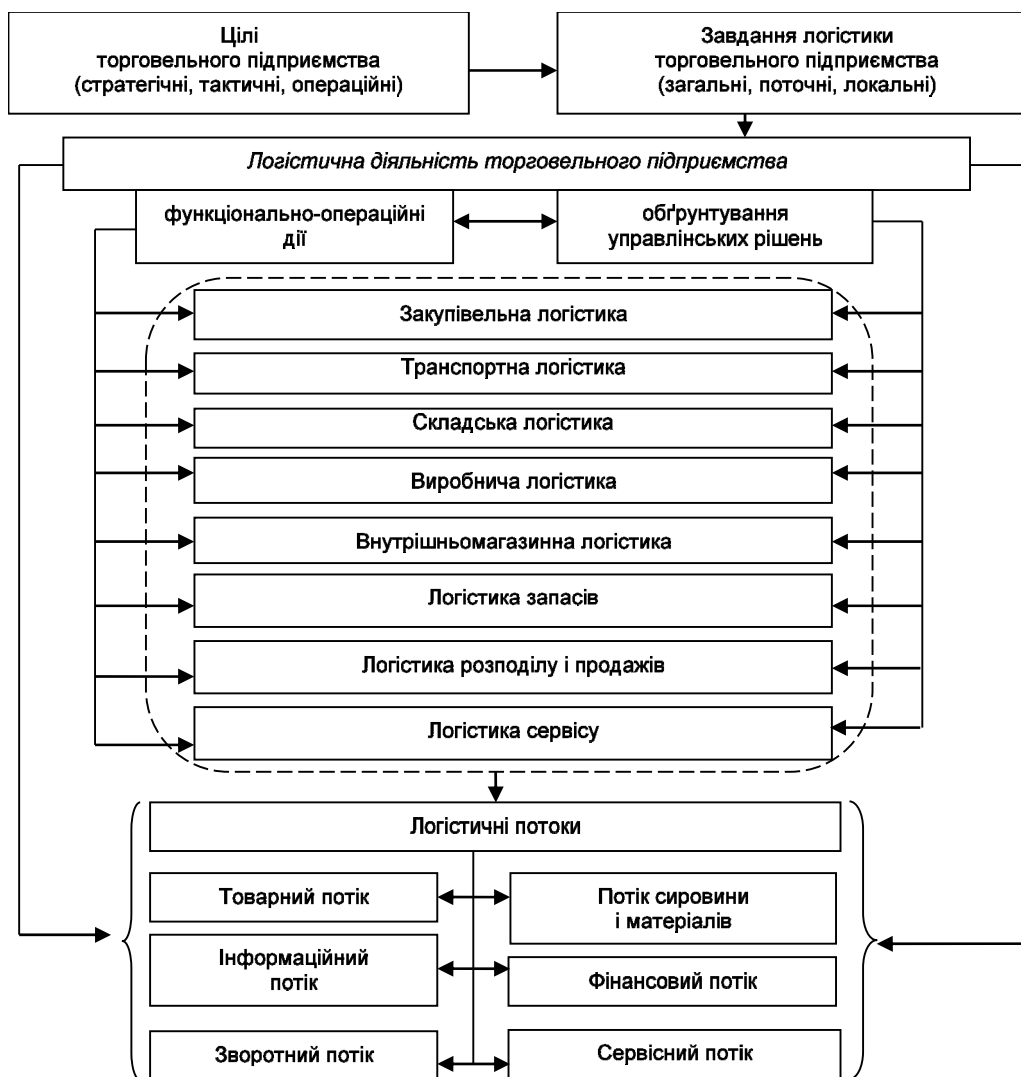


Рис. 1. Схематична модель логістичної діяльності торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором.

Висновки та дискусія. Проведені дослідження дозволяють зробити такі висновки, а саме: нині логістична діяльність підприємства в науковій літературі найчастіше трактується з огляду функціонального та процесного підходів. Ґрунтуючись на результатах критичного аналізу аргументованим і доцільним є формулювання сутності логістичної діяльності з дотриманням процесно-функціонального підходу. Ураховуючи функції торговельного підприємства й особливості організації його діяльності надано визначення логістичної діяльності торговельного підприємства та розроблено її модель,

що, подано сукупністю процесів функціонально-операційного й управлінського характеру з формування та управління логістичними потоками, що здійснюються в межах закупівельної, транспортної, виробничої, складської, внутрішньомагазинної логістики, логістики запасів, розподілу і продажів, сервісного обслуговування з огляду на цілі діяльності підприємства. Розроблена модель є загальноприйнятною для будь-якого торговельного підприємства.

Проте дискусійним залишається питання щодо впливу специфіки галузі, у якій функціонує торговельне

підприємство, на реалізацію й управління різних логістичних потоків. Перспективою подальших досліджень є визначення проблем впливу факторів зовнішнього середовища на реалізацію процесів функціонально-операційного й управлінського характеру з формування та управління логістичними потоками.

Список використаних джерел:

1. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
2. Бойко Н. І. Формування інформаційних потоків та управління ними в логістичній системі торговельних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. спец. 08.00.04. – ЛКА, 2009. – 19 с.
3. Гаджинский А. М. Логистика / А. М. Гаджинский. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2007. – 472 с.
4. Гончар Л. А. Теоретичні та практичні аспекти ефективності впровадження комерційної логістики на підприємствах роздрібної торгівлі / Л. А. Гончар // Академічний огляд. – 2009. – № 2. – С. 100–105.
5. Джонсон С. Джеймс. Современная логистика / Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Поль Р. Мэрфи-мл. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2002. – 624 с.
6. Ковалёв К. Ю. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть / К. Ю. Ковалёв, С. А. Уваров, П. Е. Щеглов. – СПб.: Питер, 2007. – 272 с.
7. Коніщева Н. Й. Управління логістичною діяльністю промислових підприємств / Н. Й. Коніщева, Н. В. Трушкіна // Економіка промисловості. – 2005. – № 1. – С. 114–123.
8. Крикавський Є. В. Від планування логістики до логістичного планування / Є. В. Крикавський, І. Петецький, І. С. Риківанова // Вісн. Хмельницьк. нац. ун-ту, 2009. – № 5. – Т. 3. – С. 160–165.
9. Крючкова І. В. Розвиток логістичного управління / І. В. Крючкова // Економіка та держава. – 2012. – № 7. – С. 80–81.
10. Малиярець Л. М. Формалізація задач контролю логістичної діяльності підприємства: монографія / Л. М. Малиярець, Г. Л. Матвієнко-Беляєва. – Х.: ХНЕУ, 2010. – 227 с.
11. Мішук І. П. Формування й функціонування систем логістики підприємств торгівлі: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук, спец. 08.00.04. – 665 с.
12. Окландер М. А. Контури економічної логістики: монографія / М. А. Окландер. – К.: Наук. думка, 2000. – 192 с.
13. Пономаренко В. С. Логістичний менеджмент / В. С. Пономаренко, К. М. Таньков, Т. І. Лепейко / за ред. В. С. Пономаренка. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2010. – 440 с.

Т. Шталь, д-р екон. наук, проф.,
А. Уварова, асп.

Харьковский национальный экономический университет имени Семёна Кузнецова, Харьков, Украина

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ФОРМАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ

Исследованы научные взгляды на содержание логистической деятельности предприятия. Представлено сущностные характеристики логистической деятельности, основываясь на функциональном и процессном подходах, с учетом функционально-операционных и управленческих аспектов процессов и операций. Приведено определение логистической деятельности предприятия с соблюдением процессно-функционального подхода. Определены особенности логистических потоков предприятия. Учитывая основные функции торгового предприятия и задачи логистики, обоснована модель логистической деятельности предприятия.

Ключевые слова: логистическая деятельность, логистический процесс, логистический поток, логистическая модель, торговое предприятие.

T. Shtal, Doctor of Economics, Professor,
A. Uvarova, Postgraduate Student
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic, Kharkiv, Ukraine

LOGISTIC ACTIVITY OF THE TRADE ENTERPRISE: ESSENTIAL CHARACTERISTICS AND FORMALIZATION OF MODEL

The article explores the scientific views on the content of the logistics activities of the enterprise. The essential characteristics of the logistics activities are provided taking into account the functional and process approaches, taking into account the functional, operational and managerial aspects of the processes and operations. The definitions of the concept of the logistics activities of the enterprise are given in compliance with the process-functional approach. The features of logistic flows of a trade enterprise are investigated. Taking into account the main functions of the trade enterprise and the tasks of logistics, a model of the enterprise's logistics activities has been built and justified.

Keywords: logistic activity, logistic process, logistic flow, model of logistic activity, trading enterprise.

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription:

1. Bowersox, D.J., Closs, D.J. 2005. *Logistical management: the integrated supply chain process*. Olymp-Business, Moscow. P. 640.
2. Boyko N.I. 2009. *Formation of information flows and their management in the logistics system of trade enterprises*. LKA. P. 19.
3. Gadzhinsky A.M. 2007. *Logistics*. Publishing and trading corporation "Dashkov and K". P. 472.
4. Gonchar L.A. 2009. Theoretical and practical aspects of the effectiveness of the implementation of commercial logistics at retail enterprises. *Academy review*, 2, pp. 100–105.
5. Johnson J., Wood D., Vordlow D., Murphy L., Paul Jr. 2002. *Contemporary Logistics, 7th edition: Trans. from English*. Moscow, Williams Publishing House. P. 624.

14. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт. – М.: ИНФРА-М, 2005. XXXII. – 797 с.

15. Сумець О. М. Систематика видів логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу / О. М. Сумець // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/Elena/Downloads/ecfor_2014_2_28.pdf

16. Тягунова Н. М. Торговельна логістика – основа конкурентоспроможності роздрібного торговельного підприємства / Н. М. Тягунова, О. М. Вечірко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/Elena/Downloads/Vlca_ekon_2014_46_29%20(1).pdf

17. Харрисон А. Управление логистикой: Разработка стратегий логистических операций / А. Харрисон, Ремко Ван Хоук. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 368 с.

18. Шкробот М. В. Удосконалення системи управління логістичними процесам / М. В. Шкробот, А. А. Моргонюк // Молодий вчений. – 2018. – № 4 (56), квітень. – С. 849–854.

19. Stephen M. Rutner, C. John Langley, Jr. (2000) "Logistics Value: Definition, Process and Measurement", *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 11 Issue: 2, pp.73–82, <https://doi.org/10.1108/09574090010806173>

20. Крушельницька О. В. Управління матеріальними ресурсами / О. В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – 162 с.

21. Федотенков Д. Г. Функции логистической деятельности как двигателя рыночной экономики / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-logisticheskoy-deyatelnosti-kak-dvigatelya-rynnochnoy-ekonomiki>

22. Мащак Н. М. Стратегічна узгодженість логістичної діяльності підприємства на екологічних засадах / Н. М. Мащак // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(2). – С. 273–282.

23. Фролова Л. В. Логістичне управління торговельним підприємством: теорія та методологія: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук, за спец. 08.07.05. – Донецьк, 2005. – 39 с.

24. Кочубей Д. Оцінка ефективності функціонування логістичної системи торговельних підприємств / Д. Кочубей // Вісн. Київ. нац. торговельно-економічного університету. – 2009. – № 4. – С. 59–66.

25. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.

26. Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В. Снегирева. – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.

Received: 13/11/2018

1st Revision: 27/02/2019

Accepted: 02/03/2019

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

6. Kovalev K.Yu., Uvarova S.A., Shcheglov P.E. 2007. *Logistics in retail: how to build an effective network*. SPb: Peter. P. 272.
7. Konischeva N.Y., Trushkina N.V. 2005. Managing the logistic activity of industrial enterprises. *Economy of industry*, 1, pp. 114–123.
8. Krykavskyy E.V., Petytsky I., Rikovova I.S. 2009. From Logistics Plan to Logistics Planning. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, 5 (3), pp. 160-165.
9. Kryuchkova I.V. 2012. Development of logistic management of the enterprise. *Ekonomika ta derzhava*, 7, pp. 80-81.
10. Malarets L.M., Matvienko-Belyaeva G.L. 2010. *Formalization of tasks of controlling the logistic activity of the enterprise*. Kharkiv. KhNEU. P. 227.
11. Mishchuk I.P. 2018. *Formation and operation of logistics systems of trade enterprises*. P. 665.
12. Oklander M.A. 2000. *Outlines of Economic Logistics. Scientific thought*. P. 192 p.
13. Ponomarenko V.S., Tankov K.M., Lepeiko T.I. 2010. *Logistic management*. Kharkiv, VD "INZHEK". P. 440.
14. Stock, J.R., Lambert, D.M. 2005. *Strategic logistic management*. Moscow, INFRA-M. P. 797.
15. Sumets O.M. 2014. *Systematics of types of logistic activity of agroindustrial complex enterprises*. [Online] URL: <file:///C:/Users/Elena/Downloads/ecfor_2014_2_28.pdf> [Accessed 3rd April 2019].
16. Tyagunova, N.M. 2017. Commercial logistics is the basis of the competitiveness of the retail trade enterprise. *Visnyk of the Lviv Commercial Academy. Series: Economic*. [Online] URL: <file:///C:/Users/Elena/Downloads/Vlca_ekon_2014_46_29%20(1).pdf> [Accessed 3rd April 2019].
17. Harrison, A.V., Hoek, R. 2007. *Logistics management: development of logistics operations strategy*. Balance Business Book. P. 368.
18. Shkrobot M.V., Morgoniuk A.A. 2018. Improvement of the system of management by logistic processes of the enterprise. *Young Scientist. Series: Economic*, 4 (56), pp. 849-854.
19. Rutner S.M., Langley J.C. 2000. Logistics Value: Definition, Process and Measurement. *The International Journal of Logistics Management*, 11 (2), pp.73-82, <https://doi.org/10.1108/09574090010806173>.
20. Krushelnyska O.V. 2003. *Management of material resources*. Kiev: Condor. P. 162.
21. Fedotenko D.G. *Functions of logistic activity as an engine of market economy*. [Online] URL: <<https://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-logisticheskoy-deyatelnosti-kak-dvigatelya-rynochnoy-ekonomiki>> [Accessed 3rd April 2019].
21. Mashchak N.M. 2011. Strategic consistency of enterprise logistics activities on the bases of ecological principles. *Marketing and Management of Innovations*, 4(2). P. 273-282.
23. Frolova, L.V. 2005. *Logistic enterprise management: theory and methodology*. Donetsk. P. 39.
24. Kochubey D. 2009. Evaluation of the functions of the logistic system of trading companies. *Herald of Kyiv national university of trade and economics*, 4, pp. 59-66.
25. Blank I.A. 1997. *Trade Management*. Kiev, Ukrainian-Finnish Institute of Management and Business, P. 408.
26. Snegireva V. 2005. *Retail store. Product assortment management by product category*. SPb. P. 416.

EXTENDED ABSTRACT IN ENGLISH AND REFERENCES (IN LATIN): TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION

Z. Varnalii, Doctor of Sciences (Economics), Professor
ORCID iD 0000-0002-6654-8760

T. Tomashevskiy, economist

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/203-4/1>

p. 6-13

FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE IN HYBRID WAR

The theoretical, methodological and applied aspects of strengthening the financial security of Ukraine in a hybrid war are studied. The article determines financial security as one of the key elements of economic security, with the state of public finances being dependent on the status of the economy of the country, and at the same time, the economic well-being of the country depends to a large extent on the level of financial security of each individual citizen, and the nation as a whole. This implies the interdependence between the state's financial and economic securities and suggests that the stability and security of the financial system can and should be considered as factors for ensuring the financial and, as a consequence, national security of Ukraine. To achieve this goal, the system of general and special methods as a theoretical and methodological basis is used in the article, namely the dialectical method of cognition is used for studying the theoretical and normative principles of understanding financial security in the structure of national and economic security of the country; methods of causal analysis are used for a direct analysis of the functioning of financial security in the current conditions of development of Ukraine; methods of comparative analysis are used to study the similarities and differences between different elements of the structure of national security of the state.

1. Statistic data, 2019. Ministry of the finance of Ukraine [online]. Available at: <<https://minfin.gov.ua/>> [Accessed 10 June 2019].
2. Sukhorukov, A.I., Kharazishvili, Yu.M., 2013. Concerning the methodology of complex estimation of the economic agents of the State. *Strategic Priorities*. 3(28), pp. 5-15.
3. An Analytical Report to the Annual Appeal of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine "On the Internal and External Covenants of Ukraine in 2018", 2018. Kyiv: NISS.
4. Baranovsky, O.I., 2014. *The philosophy of security*. Kyiv: UBS NBU.
5. Baranovsky, O.I., 2004. *Financial security in Ukraine (Methodology of Evaluation and Mechanisms of Earning)*. Kyiv: KNTUE.
6. Blank, I.A., 2004. *Financial Security Management*. Kyiv: Nika Tsent; Elga.
7. Vasylyk, O., 2002. *Financial security. Economic encyclopedia*. Kyiv: Publishing center "Akademiya".
8. Varnalii, Z.S., Burkalitseva, D.D. and Saenko, S.O., 2011. *Economic Security of Ukraine: Problems and Priorities for Enhancement*. Kyiv: Znanntya Ukrayiny.
9. Varnalii, Z.S., Onyshchenko, S.V., 2016. Contemporary trends of structural components of Ukraine's financial security in the context of global developments. *Formation of market economy in Ukraine*. 35(1), pp. 75-80.
10. Varnalii, Z.S., Tomashevskiy, T.T., 2018. The place of financial security in the system of economic security of Ukraine. *Internauka, Series: "Economic Sciences"*. 8(18), pp. 53-60. DOI: 10.25313/2520-2294-2018-8-4057.
11. Heyets, V.M. eds., Kizim, M.O., Klebanova, T.S., Chernyak, O.I. and others, 2006. *Modeling economic security: state, region, enterprise*. Kharkov: Publishing center "INZHEK".
12. Glushchenko, V.V., Doroshenko, G.O. and Doroshenko, N.O., 2014. *Economic security of financial institutions*. Kharkov: Publishing center "Shchedra sadyba plus".
13. Monetary and financial statistics, 2019. National bank of Ukraine [online]. Available at: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127> [Accessed 22 July 2019].
14. Dakhnova, O.E., Horodetskaya, T.E. 2018. Assessment of the state budget security of Ukraine. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 1(4), pp. 345-352.
15. The economy of Ukraine should grow at a rate of 4-6% per year. *Finance*, [online] 08 March 2018. Available at: <<https://news.finance.ua/ua/news/-/421392/ekonomika-ukrayiny-povynna-zrostaty-tempamy-4-6-na-rik-golova-rady-nbu>> [Accessed 22 June 2019].
16. Zakharenko V., 2013. Mechanisms for ensuring economic security of Ukraine. *Skhid*. 7(119). pp. 40-42.
17. Reports of the State Fiscal Service of Ukraine. [online] Available at: <<http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF>> [Accessed at 22 June 2019].
18. MEDTU, 2009 On approval of Methodological recommendations for calculating the level of the shadow economy. *Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*.
19. MEDTU, 2013 Methodological recombinations for calculating the level of the economic security of Ukraine. *Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*.
20. Mandzinovskaya, Kh.O., 2016. Economic security of the state: the essence, constituent elements and problems of protection. *Economic Sciences*. 2 (53), pp. 159-166.
21. Muntian, V.I., 1999. *Economic security of Ukraine*. Kyiv: Publishing center KVIT.
22. Nikiforov, P.O., Kucherivska, S.S., 2006. The essence and importance of the financial safety of the insurance company. *Finance of Ukraine*. 5, pp. 86-90.
23. North, D., 2000. *Institutions, institutional change and functioning of the economy*. Kyiv: Osnovy.
24. OGREBA, S.V., 2011. Methodological Accepts for Assessing the Scale of the Shadow Economy of Ukraine. *Collection of scientific works "Economic Sciences" Bukovinsky University*. Available at <http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue_articles/33_2.pdf> [Accessed 22 July 2019].
25. Pasternak-Tarnushenko, G., Kravchenko, B. eds. 2002. *Economic security of the state. Static of the provision of the process*. Kyiv: Condor.
26. Pidkhomnyi O.M., Hlushchenko, O.O., 2008. Analysis of the factors of legalization of proceeds from crime. *Financial System of Ukraine*. 10(3), pp. 363-371.
27. Popovych, M.V., 2009. National culture from the point of view of national security. *National Security: Ukrainian Dimension*. 3(22), pp. 12-17.
28. Trends in the Shadow Economy in Ukraine. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Available at: <<https://me.gov.ua/>> [Accessed 10 June 2019].
29. Varnalii, Z.S., Honcharuk, A.Ya., Zhalilo, Ya.A and others, 2006. *Shadow economy: the essence, features and ways of legalization*. Kyiv.
30. Yefifanov, A.O. eds., Plastun, O.L., Dombrowski, V.S. and others. 2009. *Financial security of enterprises and banking institutions*. Sumy.

31. Shlemko, V.T., Binko, I.F., 1997. *Economic security of Ukraine: the essence and areas of support*. Kyiv.
32. Yatsenko, N.M., 2008. Concept and structure of financial security. *Economic Space*. 13, pp. 170-174.
33. Allen, W., Wood, G., 2015. Defining and achieving financial stability. *Journal of Financial Stability*. 26, pp. 52-72.
34. The World bank, 2018. *Doing Business 2019*. [online] Available at: <<http://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2019>> [Accessed 10 June 2019].
35. Hacker, J., Rehm, Ph., Schlesinger, M., 2016. *Standing on shaky Ground: Americans' experiences with economic insecurity*. Washington: The Rockefeller Foundation.

O. Bulkot, PhD in Economics, Associate Professor

ORCID iD 0000-0002-6311-1459

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/2>

p. 14-20

QUANTITATIVE METHODS OF ESTIMATION OF THE DEGREE OF COMPANY'S TRANSNATIONALITY

The article is devoted to the problem of estimating of the level of trasnationality of the companies. The existing approaches to the measurement of trasnationality are generalized. Amethodology is developed for measuring the depth of company's transnationality in operational and geographic dimensions. It is proposed to define the trasnationality as a function of the extent to which a firm's activities are located abroad and focuses on the intensity of foreign activities in relation to domestic or global activities. The quantitative indicators of the level of company's transnationality are estimated. The results of the conducted research prove that in order to measure the level of transnationality of companies, it is necessary to use an integrated approach that allows us to estimate the depth, breadth, intensity, and level of their operations and activities on a global scale. In this dimension, it is important not only to assess the level of integration of TNC operations carried out in host and home markets but also to implement special mathematical methods that allow demonstrating the correlation between the main dependent variables of the TNCs' performance. Empirical studies prove the ease and fairness of the proposed methodology for comparing differences in their structure and specifics TNCs. From this point of view, it is quite correct to carry out an analysis of selected parameters, both non-financial MNCs and financial ones, in which the results of the analysis obtained will be absolutely comparable and fair for their comparison among themselves.

1. Letto-Gillies, G. Seccombe-Hett, Tannis., 1997. What Do Internationalization Indices Measure? *Center for International Business Studies. Research papers in international business*, Issue 6-97. Retrieved from <http://bus.lsbu.ac.uk/cibs/sites/bus.lsbu.ac.uk/bus.cibs/files/6-97.pdf>
2. Ramsey, J.R., Barakat, Livia L. and Cretoiu, Sherban L., 2012. Internationalization and its possible impact on subjective and objective performance: Evidence from Brazilian TNCs. *Transnational corporations*, Volume 21(number 2). United Nations New York and Geneva. Retrieved from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaei2013d1_en.pdf
3. Geringer, J.M., Beamish, P.W. and Dacosta, R.C., 1989. Diversification Strategy and Internalization: Implications for MNE Performance. *Strategic Management Journal*, Volume 10. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250100202>
4. Ietto-Gillies, G., 1998. Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of Internationalisation: an Empirical Analysis of Various Indices for the top 100 Transnational Corporations. *Transnational corporations*, Volume 7 (number 1). United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/iteit9v7n1_en.pdf
5. Ietto-Gillies, G., 2009. Conceptual issues behind the assessment of the degree of internationalization. *Transnational Corporations*, Volume 18 (number 3). United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaei200912_en.pdf
6. Sullivan, D., 1994. Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. *Journal of International Business Studies*. Volume 25(2).
7. UNCTAD, 1995. World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir1995_en.pdf
8. Kuchinka, P., 2004. Levels of corporate globalization: developing a measurement scale for global customer management. Basingstoke, UK, Palgrave Macmillan.
9. UNCTAD, 2009. Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs. Volume II Statistics on the Operations of Transnational Corporations. New York and Geneva, United Nations Publications. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaei20092_en.pdf
10. UNCTAD, 2007. The Universe of the Largest Transnational Corporations. New York and Geneva, United Nations Publications. Retrieved from http://unctad.org/en/Docs/iteia20072_en.pdf
11. United Nations, 2002. Manual on Statistics of International Trade in Service. Statistical Papers Series M no. 86, New York, United Nations Publications. Retrieved from <http://www.oecd.org/sdd/its/2404428.pdf>
12. United Nations, 2010. Manual on Statistics of International Trade in Service 2010. New York, United Nations Publications. Retrieved from https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_86rev1e.pdf
13. Folfas, P., 2009. Intra-Firm Trade and non-Trade Intercompany Transactions: Changes in Volume and Structure During 1990–2007. Warsaw, Warsaw School of Economics, Institute of International Economics. Retrieved from <http://www.etsg.org/ETSG2009/papers/folfas.pdf>
14. UNCTAD, 1998. World Investment Report 1998. Trends and Determinants. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir1998_en.pdf
15. Vernon, R., 1979. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Volume 41, issue 4. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/1b25/2b3a40c639bf00413d7e91e988f0b0e5f30c.pdf>
16. Cowling, K. and Sugden, R., 1987. Market Exchange and the Concept of a Transnational Corporation: Analysing the Nature of the Firm. *British Review of Economic*. Issues, 9, 20: 57-68.
17. UNCTAD, 2004. World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf
18. UNCTAD, 2007. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir2007_en.pdf
19. UNCTAD, 2008. World Investment Report 2007. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf
20. UNCTAD, 2017. World Investment Report 2007. Investment and the Digital Economy. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf

D. Zatonatskiy, PhD student

ORCID iD 0000-0002-4828-9144

The National Institute for Strategic Studies, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/3>

p. 20-27

DIAGNOSTICS OF INSIDER RISKS AND THREATS IN PERSONNEL SECURITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

In today's fast-changing world, the issues of personnel security management are becoming increasingly important in order to protect enterprises against internal and external threats. The article analyzes modern foreign approaches to the detection of risks and threats in the system of personnel security management of the enterprise, identifies the strengths and weaknesses of the models within these approaches, and justifies the scope of their application. The aim of the paper is to analyze critically the models of identifying insider risks and threats and to substantiate the possibility of their implementation in the national practice of personnel security management of the enterprise. It is proved that the introduction of modern modeling methods will contribute to the strengthening of the systemic nature of the practice of providing personnel security under the influence of external and internal threats. The conducted analysis of the current toolkit for diagnosing insider risks and threats has shown the expediency of clustering existing models in two blocks-psychosocial models and the models based on the use of modern information and communication technologies to monitor the employee's activity. By argumentation of the positive and negative aspects of each model, it has been proved that in modern conditions for the Ukrainian enterprises it is most expedient to use the Bayesian model because it is simple in implementation, allows for individuality of each employee's activity and does not have ethical and legal constraints. Recommendations for introducing comprehensive and integrated personnel security systems for domestic enterprises to improve the practice of psychological diagnostics and monitoring of employee's actions are given, in particular – improvement of systems for collecting information about employees' behavioral indicators in the corporate environment and beyond. The necessity of using modern toolkit for diagnosing risks and threats, for instance OCEAN and CHAMPION systems, is proved, that significantly improves personnel security management in the systems of economic safety of enterprises. It has been determined that according to the criterion of the expenditure, an effective toolkit for identifying insider risks and threats can be a model based on data on social and interactive activities of enterprise employees.

1. Herasymenko, O.M., 2012. Modeling of the personnel security system of the subject of management. *Actual problems of economics*, 2, pp. 118-124.
2. Zachosova, N.V. and Nadtochii, Ya. M., 2017. Areas of ensuring the reliability of personnel and personnel security of economic entities. *Black Sea Economic Studies*, 21, pp. 82-86.
3. Semenchenko, A.V., 2015. Improvement of personnel security as an element of strengthening of financial and economic security of the enterprise. *Business Inform*, 9, pp. 428-433.
4. Kavtysh, O. P., 2015. Systemic nature of personnel security of the enterprise. *Economic bulletin of NTUU "KPI"*, 12, pp. 181-189.
5. Burda, I. Ya., 2011. Monitoring personnel security of enterprises of the publishing and printing industry: methodical principles and results of testing. *The Scientific Bulletin of Lviv State University of Internal Affairs (economic series)*, 2, pp. 239-247.
6. Shevchenko, V. Ye., 2012. Personnel security of the enterprise: organizational and psychological aspects. *Scientific Notes of "KROK" University*, 14, pp. 124-129.
7. Panchenko, V.A., 2018. Scheme of actions of insiders in the system of personnel security of business entities. *Entrepreneurship and Trade*, 22, pp. 101-107.
8. Cherednychenko O. Yu., 2017. Topical issues of personnel security as an important component of the security system of an institution, institution, enterprise. *Honor and Law*, 4, pp. 44-48.
9. Cherchyk, L., 2017. Personnel Security Management in the Enterprise Personnel Management System. *Economic Journal Lesya Ukrainka Eastern European National University*, № 4, pp. 57-61.
10. Liashenko, O.M., 2013. Human security in the system of economic security of the enterprise. *Economics, Entrepreneurship, Management*, 25(2), pp. 274-279.
11. Al-Dhahri, S., Al-Sarti, M. & Abdul, A. (2017). Information Security Management System. *International Journal of Computer Applications*, 158(7), 29-33.
12. Greitzer, F.L., Kangas, L.J., Noonan, C.F., Dalton, A.C., & Hohimer, R.E. (2012). Identifying At-Risk Employees: Modeling Psychosocial Precursors of Potential Insider Threats. *45th Hawaii International Conference on System Sciences*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/261527163_Identifying_At-Risk_Employees_Modeling_Psychosocial_Precursors_of_Potential_Insider_Threats
13. Moore, A.P, Cappelli, D.M and Trzeciak R.F, 2008. "The "Big Picture" of Insider It Sabotage across U.S. Critical Infrastructures." in *Insider Attack and Cyber Security*, eds. SJ Stolfo, et al., Vol 39, pp. 17-52. Springer US.
14. Willison, R, 2009. Motivations for Employee Computer Crime: Understanding and Addressing Workplace Disgruntlement through the Application of Organisational Justice. Technical Rpt. Working Paper No. 1, Copenhagen Business School, Department of Informatics, Copenhagen, Denmark.
15. Shaw, ED, and LF Fischer, 2005. Ten Tales of Betrayal: The Threat to Corporate Infrastructures by Information Technology Insiders. Report 1 – Overview and General Observations. Technical Rpt. TR 0504.
16. Kramer, LA, RJ Heuer, Jr., and KS Crawford, 2005. Technological, Social, and Economic Trends That Are Increasing U.S. Vulnerability to Insider Espionage. Technical Rpt. TR 05-10, Defense Personnel Security Research Center, Monterey, CA.
17. Gudaitis, T.M., 1998. "The Missing Link in Information Security: Three Dimensional Profiling." *CyberPsychology & Behavior* 1:321-40.
18. *Five-factor personal questionnaire McCrae-Costa ("Big Five")*. [pdf] Project "Vseosvita". Available at: <<https://fc.vseosvita.ua/0010bc-73ae.pdf>> [Accessed 04 May 2019].
19. Keeney, M, et al, 2005. Insider Threat Study: Computer System Sabotage in Critical Infrastructure Sectors. Technical, U.S. Secret Service and Carnegie-Mellon University, Software Engineering Institute, CERT Coordination Center.
20. Workman, M, 2009. "A Field Study of Corporate Employee Monitoring: Attitudes, Absenteeism, and the Moderating Influences of Procedural Justice Perceptions." *Information and Organization* 19:218-32.
21. Wells, J.T., 2001. "Enemies Within." *Journal of Accountancy* 192:31-35.
22. Sokolowski, J.A., & Banks, C.M. (2015). Agent implementation for modeling insider threat. *Proceedings of the 2015 Winter Simulation Conference*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/302479872_Agent_implementation_for_modeling_insider_threat
23. Alahmadi, B.A., Legg, P.A., & Nurse, J.R. (2015). Using Internet Activity Profiling for Insider-threat Detection. *Proceedings of the 17th International Conference on Enterprise Information Systems*. Retrieved from <http://www.scitepress.org/DigitalLibrary/Link.aspx?doi=10.5220%2f0005480407090720>
24. Davis, C. and Fox, J. (1993). Excessive exercise and weight preoccupation in women. *Addictive Behaviors*, 18(2):201-211.

25. Axelrad, E.T., Sticha, P. J., Brdiczka, O., and Shen, J. (2013). A bayesian network model for predicting insider threats. In Security and Privacy Workshops (SPW), 2013 IEEE, pages 82-89.
26. Shaw, E., Ruby, K., and Post, J. (1998). The insider threat to information systems: The psychology of the dangerous insider. Security Awareness Bulletin, 2(98): 1-10.
27. J. B. Colombe, 2004. "Statistical profiling and visualization for detection of malicious insider attacks on computer networks," in Proceedings of the 2004 ACM workshop on Visualization and data mining for computer security, Washington DC, USA,
28. W. Eberle and L. Holder, "Applying graph-based anomaly detection approaches to the discovery of insider threats," in Intelligence and Security Informatics, 2009. ISI '09. IEEE International Conference on, 2009, pp. 206-208.
29. G. Gavai, K. Sricharan, D. Gunning, J. Hanley, M. Singhal, and R. Rolleston, 2015. "Supervised and unsupervised methods to detect insider threat from enterprise social and online activity data," Journal of Wireless Mobile Networks, Ubiquitous Computing, and Dependable Applications (JoWUA), vol. 6, no. 4, pp. 47-63.

P.K.A. Ladipo, PhD, Associate Professor

ORCID iD 0000-0003-0420-9760

O.S. Akeke, Doctoral Student,

ORCID iD 0000-0003-2877-4801

University of Lagos, Lagos, Nigeria

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/4>

p. 28-34

IMPACT OF BRAND IMAGE ON CAR BUYERS' CHOICE OF BRANDED PRODUCTS IN HIGH RISK MARKET

The study seeks to investigate the impact of brand image on consumer choice of branded products in Nigeria automobile market, focusing on (belief, assessment and satisfaction) of measuring brand image. A sample of 400 respondents was selected using convenience sampling method in Surulere Local Government on the Mainland of Lagos State, Nigeria. Through a structured questionnaire, data were collected and with the help of SPSS, analysis was made using both descriptive and inferential statistics. The results of the regression analysis revealed that all four null hypotheses tested were rejected, which shows that consumer choice of branded product to some extent depends on brand image.

1. Saeed, R., Lodhi, R.N., Mehmood, A., Ishfaq, U., Dustgeer, F., Sami, A., Mahmood, Z., ... Ahmad, M. 2013. Effect of brand image on brand loyalty and role of customer satisfaction in it. *World Applied Science Journal*, 26(10), 1366-1370.
2. Subramuniam, A., Al Mamun, A., Yakthamarani, P. & Zainol, N.R. 2014. Effect of brand loyalty, image and quality on brand equity: A study among bank islam consumers in Kelantan, Malaysia. *Asian Social Science*, 10(14).
3. Yoo, B., Donthu, N. and Lee, S. 2000. An examination of selected marketing mix elements and brand equity. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(2), 195-211.
4. Anwar, A., Gulzar, A., Sohail, F.B., & Akram, S.N. 2011. Impact of brand image, trust and affect on consumer brand extension attitude: The mediating role of brand loyalty. *International Journal of Economics and Management Sciences*, 1(5), 73-79.
5. Panwar & Bapat. 2007. New product launch strategies: Insight from distributors survey. *South Asian Journal of Management*, 82.
6. Aaker, David, A. 1995. *"Building strong brand"*, New York, Free Press, 380.
7. Erenkol, A.D. & Deygan, A. 2010. Customer perceived brand equity and a research on the customers of Bellona which is a Turkish furniture brand. *The Journal of American Academy of Business*, 10(1), 93-109.
8. Olson, T. 2009. Build business using social networks, Pc world, retrieved from http://www.pcworld.com/businesscentre/article/159309/build_business_using_social_networks.html.
9. Malik, M.E., Nakeem, B. & Munwar, M. 2012. Brand image: Past, present and future. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(12), 13069-13075.
10. Zhang, Y. 2015. The impact of brand image on consumer behavior: A literature review. *Open Journal of Business and Management*, 3, 58-62.
11. Adil, M. 2012. The influence of brand image on sales. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(4), 3552-3556.
12. Shehzad, U., Ahmad, S., Iqbal, K., Nawaz, M. & Usman, S. 2014. Influence of brand name on consumer choice and decision. *IOSR Journal of Business and Management*, 16(6), 72-76.
13. Kotler, P. & Armstrong, G. 2012. *Principles of marketing*, 14th ed. New Jersey, Pearson education, Inc.
14. Chien-Hsiung, L. 2011. Study on the relations between the brand image and customers satisfaction in catering business. *African Journal of Business Management*, 5(18), 7732-7739.
15. Aaker, D. 1991. *Managing brand equity: Capitalizing on the value of brand name*: New York, The Free Press.
16. Keller, K.L. 1993. Conceptualizing, measuring and managing customer-based brand equity. *Journal of Marketing*, 57(1), 1-22.
17. Yasin, N.M., Noor, M.N., & Mohamad, O. 2007. Does image of country of origin matter to brand equity? *Journal of Product and Brand Management*, 16(1), 38-48.
18. Tangkudung, A. 2002. Berbagi: ilmudenganredagangtradisional. (<http://www.sinarharapan.co.id/berita.html>, retrieved October 12, 2011).
19. Andreani, F., Tanijaji, T.L & Puspitasari, R.N. M. 2012. The impact of brand image, customer loyalty with customer satisfaction as a mediator in McDonald's. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 14(1), 64-71.
20. Hasan, T. 2008. *Influence of brand name on consumer decision in car choice*, Umea School Business and Economics, Department of Business Administration, Master Thesis.
21. Kotler, P. 2001. *A framework of marketing management*. Upper saddle river, NJ: Prentice-Hall.
22. Reynolds, W.H. 1965. The role of the consumer in image building. *California Management Review*, 7(3), 69-76.
23. Sondoh Jr. S.L., Omar, M.W. & Wahid, N.A. 2007. The effect of brand image on overall satisfaction and loyalty intention in the context of color cosmetic. *Asian Academy of Management Journal*, 12(1), 83-107.
24. Hsieh, M.H., Pan, S.L., & Setiono, R. 2004. Product, corporate, and country-image dimensions and purchase behavior: A multicountry analysis. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 32(3), 251-270.
25. Koo, D.M., 2003. Inter-relationships among store images, store satisfaction and store loyalty among Korean discount retail parents. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 42-71.
26. Martinez, E. 2002. The effect of brand extension strategies upon brand image. Zaragoza: Facultad de ciencias Economicas Empresariales, The University of Zaragoza Press.
27. Keller, K.L. 2003. *Strategic brand management: Building, measuring and image brand equity*. New Jersey: Upper Saddle River.

28. Keller, K.L. 1998. Conceptualizing, measuring and managing customer-based brand equity. *Journal of Marketing*, 57(1), 1-22.
29. Latif, W.B., Islam, M.A. Rahman, A., Mohamad, M. & Kongsompong, K. 2016. Conceptual framework of brand image for tourism industry: Tourism management and advertisement as moderators. *Journal of Tourism Management*, 3(1), 1-9.
30. Nagra, M. 2016. Life coach mentor, Berkshire, Uk.
31. Oliver, R.L. 1997. Satisfaction: *A Behavioral Perspective on the Consumer*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.
32. Westbrook, R., & Reilly, M.D. 1983. "Value-Percept Disparity: An Alternative to the Disconfirmation of Expectations Theory of Consumer Satisfaction." *Advances in Consumer Research* 10. Eds. Richard P. Bagozzi and Alice M. Tybout. Ann Arbor, MI: Association for Consumer Research, 256-261.
33. Churchill, G. A., and Surprenant, C. 1982. "An Investigation into the Determinants of Customer Satisfaction." *Journal of Marketing Research*, 491-504.
34. Karjaluoto, H., Karvonen, J., Kesti, M., Koivumaki, M., Pakola, J., Ristola, A. & Salo, J. 2005. Factors affecting consumer choice of mobile phones: Two studies from Finland, *Journal of Euromarketing*, 14(3), 59-82.
35. Ge, X., Brigden, N., & Haubl, G. 2015. The preference-signaling effect of search. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 244-256. <http://dx.doi.org/10.1016.is.jcps.2014.09.003>.
36. Isik, A. & Yasar, M.F. 2015. Effect of brand on consumer preferences: A study in Tarkmunistan. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 8(16), 139-150.
37. Keller, K. 2008. *Strategic Brand Management*. New Jersey, USA: Pearson Education.
38. Gorman, M.M. 1993. Hume's theory of belief, *Hume studies*, 19(1), 89-102.
39. Hume, D. 1987. *A treatise of Human nature*, Ed. L.A. Selby-Bigge, 2nd ed. Rev. Ed. P.H. Nidditch. Oxford: Clarendon Press.
40. Elster, J. 1989. Social norms and economic theory. *Journal of Economic Perspectives*, *American Economic Association*, 3(4), 99-117.
41. Ogu, M.I. 2013. Rational choice theory: Assumptions, strengths & greatest weakness in application outside the Western miieu context. *Arabian Journal of Business and Management Review*, 1(3).
42. Friedman, M. 1953. *Essays in positive economics*. Chicago, University of Chicago Press.
43. Blume, L.E. & Easley, D. 2008. "Rationality" *The new palgrave dictionary of economics*, 2nd ed. Abstract by abstract and pre-publication copy.
44. Durrani, B.A., Godil, D.I., & Baig, M.U. 2015. Impact of brand image on buying behavior among teenagers. *European Scientific Journal*, 11(5).
45. Adil, M. 2012. The influence of brand image on sales. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(4), 3552-3556.
46. Durrani, B.A., Godil, D.I., & Baig, M.U. 2015. Impact of brand image on buying behavior among teenagers. *European Scientific Journal*, 11(5).

K. Lawler, Professor,

ORCID iD 0000-002-3409-6755

University of Kuwait, Kuwait

T. Vlasova, Visiting Research Fellow

ORCID iD 0000-0002-5000-6756

A.O. Moscardini, Visiting Professor

ORCID ID-0000-0003-4951-0848

Northumbria University, UK

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/5>

p. 34-40

USING SYSTEM DYNAMICS IN MACROECONOMICS

In a previous paper [25], the authors argued that Economic Science in particular the sub –field of macroeconomics needed a profound reset and upgrade. It must use the systemic and cybernetic tools that are now available. This paper promotes a new paradigm and presents three examples that illustrate how a judicious application of systems theory can help to better understand the problem and offers a tool (System Dynamics) as a means of obtaining meaningful solutions.

1. Abramovitz, M. 1965. Resource and Output Trends in the United States Since 1870. *Resource and Output Trends in the United States Since 1870*, NBER, 1-23.
2. Becker, Gary S. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago and London: University of Chicago Press.
3. Blanchard, O. 2016. Do DSGE Models Have a Future? Peterson Institute of International Economics, PB 16-11.
4. Besiou, M., Stapleton, O. & Van Wassenhove, L.N. 2012. System dynamics for humanitarian operations. *Journal of Humanitarian Logistics and Supply Chain Management*, 1 (1), pp. 78-103.
5. Chari, V.V & Kehoe, P. J. 2008. "The Macroeconomist as Scientist and Engineer." "Comments: Robert Solow, Murray Wiedenbaum, *Journal of Economics*.
6. Checkland, P. 2000. Soft systems methodology: a thirty year retrospective. *Systems research and Behavioural Science* John Wiley.
7. Coyle, R.G. 2000. Qualitative and quantitative modelling in system dynamics: some research questions. *System Dynamics Review* Wiley online [https://doi.org/10.1002/1099-1727\(200023\)16:3<225::AID-SDR195>3.0.CO;2-D](https://doi.org/10.1002/1099-1727(200023)16:3<225::AID-SDR195>3.0.CO;2-D).
8. Friedman, M. 1955. "Leon Walras and His Economic System." *American Economic Review* 45 (5): 900-909..
9. Foerster, H. 1981. On Cybernetics of Cybernetics and Social Theory. In: Roth G. & Schwegler H. (eds.) *Self-Organizing Systems*. Campus Verlag, Frankfurt am Main: 102-105. Available at <http://www.univie.ac.at/constructivism/hvf/089>
10. Forrester, J.W. 1971. *Industrial dynamics*. MIT Press: Cambridge, MA.
11. Hahn, Frank H. 1965. "On Some Problems of Proving the Existence of an Equilibrium in a Monetary Economy." In *The Theory of Interest Rates: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association*, edited by Frank H. Hahn and F. P. R. Brechling, 126-35. London: Macmillan.
12. Hoover, K. 1994. "Pragmatism, Pragmaticism and Economic Method." In *New Directions in Economic Methodology*, edited by Roger
13. Hoover, K. 2015. The Crisis in Economic Theory: A Review Essay *Journal* 2016, 54, 1350-1361, DOI10.11257/jel20151338.
14. Hoover, K. D. 2006. "The Past as the Future: The Marshallian Approach to Post Walrasian Econometrics." In *Post Walrasian Macroeconomics: Beyond the Dynamic Stochastic General Equilibrium Model*, edited by David Colander, 239-57. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
15. Hoover, K. D. 2009. "Microfoundations and the Ontology of Macroeconomics." In *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, edited by Don Ross and Harold Kincaid, 386-409. Oxford and New York: Oxford University Press.

16. Kennedy, M. 2011. A Taxonomy of System Dynamics Models of Educational Pedagogic Issues Proceedings of the System Dynamics Conference.
17. Keynes, John Maynard. 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London and New York: Macmillan.
18. Kiyotaki, Nobuhiro, and Randall Wright. 1989. "On Money as a Medium of Exchange." *Journal of Political Economy* 97 (4): 927–54.
19. Kydland, F., & Prescott, E. 1982. Time to build and aggregate fluctuations. *Econometrica*, 50, 1345-1370.
20. Komunjer, I., & Ng, S. 2011. Dynamic Identification of Stochastic General Equilibrium Models. *Econometrica*, 76, 1995-2032.
21. Lucas, R. 2003. Macroeconomic Priorities. *American Economic Review* 93, 1-14.
22. Mankiw, G. 2006. The Macroeconomist as Scientist and Engineer *Journal of Economic Perspectives*. Vol 20, Number 4.
23. Marshall, A. 1885. "The present position of economics: an inaugural lecture." In memorial of Alfred Marshall, edited by A. C. Pigou, 152-74. London: Macmillan.
24. Mason, G. 2012. *Science, Engineering and Technology in the UK Economy*, London: Gatsby Charitable Foundation.
- Marshall, Alfred. 1890. *Principles of Economics*, Volume 1. London: Macmillan.
25. Moscardini, A. O, Lawler, K. 2000. An Alternative Pedagogy for Economics *Economic Issues* Vol 5, 2.
26. Pigou, A. C. 1923. London: Macmillan Digital library of India item 2015.149659.
27. Prescott, E. 1986. Theory Ahead of Business Cycle Measurement. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 10, 9-21.
28. Ramsey, F.P. 1928. A Mathematical Theory of Saving *The Economic Journal*, Vol. 38, No. 152 (Dec., 1928), pp. 543-559.
29. Richardson, G.P. 1999. *Feedback Thought in Social Science and Systems Theory*. System Dynamics Series. Pegasus Communications ISBN-13: 978-1883823467.
30. Richardson, G. P. & Pugh III, A. L. 1981. *Introduction to system dynamics modeling with DYNAMO*. Cambridge MA Productivity Press.
31. Richmond, B. 1993. Systems thinking: Critical thinking skills for the 1990s and beyond. *System Dynamics review* <https://doi.org/10.1002/sdr.4260090203>.
32. Romer, P. 2016, The Trouble With Macroeconomics Commons Memorial lecture. Epsilon Society. Forthcoming in the *American Economist*.
33. Sargent, T. 1971. A Note on the 'Accelerationist' Controversy. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 3, 721-725.
34. Sargent, T., & Surico, P. (2011). Two Illustrations of the Quantity Theory of Money: Breakdowns and Revivals. *American Economic Review*, Vol 101, 109-128.
35. Schelling, Thomas C. 1960. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
36. Senge, P. 1990. *The fifth discipline: The art and practice of the learning organization*. New York, NY: Currency Doubleday.
37. Solow, R. 2008. Comments. *Journal of Economic Perspectives*, Vol.22, No 1 pp 243–249.
38. Smetz, F & Wouters, R. 2007. Shocks and Frictions US Business Cycles: A Bayesian DSGE Approach *American Economic Review*, 93, 586-606.
39. Stiglitz, J. 2017. Where modern Macroeconomics went wrong Working Paper 23795 <http://www.nber.org/papers/w23795> National Bureau of Economic research.
40. Wolstenholme, E. 1991. System Enquiry: A System Dynamic Approach *Journal of the Operational Research Society* 42(10) DOI: 10.2307/2583422.

V. Nevidomyi, Doctor of Sciences (Juridical),

ORCID iD 0000-0003-4455-864X

K. Kanonishena-Kovalenko, PhD in Economics

ORCID iD 0000-0002-4564-6345

Accounting Chamber of Ukraine, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/6>

p. 40-50

NEW QUALITY OF THE ACCOUNTING CHAMBER OF UKRAINE: DEVELOPMENT STRATEGY

According to the considered international approaches, all dimensions of SAI development – institutional, organizational and professional, and all domains of its activity. The analysis of the experience of 30 European SAIs showed the necessary elements of the development strategy, which are mission, vision, values, description of the current state of the external audit environment, risks, strategic goals and development priorities, as well as the principles for monitoring of the strategy implementation. In some countries in Europe, the SAI development strategy also includes an analysis of the main performance indicators or the results of a functional assessment, a description of main stakeholders, the calculation of resources to achieve strategic goals.

Based on the analysis of the main performance indicators and the results of the functional assessment of Accounting Chamber, the main problems and challenges of external audit in Ukraine were identified. They are the imperfection of the regulatory framework for powers and independence, the partial non-compliance of the audit methodology with ISSAI, weaknesses in internal management, etc.

The structure of the Accounting Chamber's strategy is developed on the base of INTOSAI approaches, best European practices and all identified problems. The Accounting Chamber development strategy should be clear, structured and provide information about current problems and risks, determine strategic goals and tasks. The mission, vision and values are formulated to emphasize the priority of public interests, social significance of external audit, professionalism and reliability of its results. The proposed strategic objectives include strengthening independence, empowerment, improving the audit methodology and internal management.

1. Vygovskaya, N.G., 2016. Place of external state financial control in the national control system of Ukraine. *Bulletin of the ZhDTU*, No. 4 (78), P. 219 – 228. – <http://eztur.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/5766/219.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

2. Obushna, N.I., 2017. Prerequisites for the establishment and development of the Institute of Public Audit in Ukraine: objective necessity and formalization. *The NADU Bulletin under the President of Ukraine (Series "Public Administration")*, No. 3, P. 52 – 59. – <http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/72/files/1ed06a81-5c80-4c22-b081-833fa619baf9.pdf>.

3. Petrenko, P.S., 2018. Corruption in Ukraine: The Accounting Chamber needs to strengthen the mechanisms of the rule of law. *Economics and Society*, No. 16, P. 201 – 209. – http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/31.pdf.

4. Pikhotsky, V.F., 2016. External State Financial Control over the Executive Power – an Important Factor in the Protection of Society. *Business Inform*, No. 2, P. 300 – 605. – http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/binf_2016_2_45_.pdf.

5. Slobodyanyk, Yu. B., 2014. *Formation of the system of state audit in Ukraine*. Monograph. Sumy: Natalukha, 321 p.

6. Slobodyanyk, Yu. B., 2014. State Audit in Ukraine: Theory, Methodology, Organization. Author's abstract. Odessa National University of Economics, 43 p.
7. Analysis of the current legislation of the system of control over the use of public finance in Ukraine // NGO "Center UA". – 2018 – https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/PFC-Legislation-Analysis_en.pdf.
8. Pikhotsky, V. F., 2015. The system of state financial control in Ukraine: conceptual foundations of theory and practice. Author's abstract. Lviv Ivan Franko National University, 40 p. – http://prima.lnu.edu.ua/files/dissertations/2015-11-04-pihotskyi/aref_pihotskyi.pdf.
9. Shevchuk, O.D., 2018. Accounting Chamber of Ukraine: approximation to the requirements of international standards. Economics. Finances. Management: topical issues of science and practice, No. 3, P. 61 – 75. – <http://efm.vsau.org/files/pdfa/4268.pdf>.
10. Kosova, T., 2018. Higher state financial control in the conditions of European integration of Ukraine. Foreign Trade: Economics, Finance, Law, No. 1, P. 121 – 129. – [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/01\(96\)/12.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/01(96)/12.pdf).
11. Bazilevich, D.S., Kryzhanivsky, V.P., Melnychuk, V.G., Nevodomyi, V.I., Starostenko, N.V., 2017. The Accounting Chamber of Ukraine: cooperation with the Verkhovna Rada and civil society organizations. Kyiv: FOP Moskalenko O. M., 82 p. – http://radaprogram.org/sites/default/files/publications/download_file_1.pdf.
12. Accounting Chamber of Ukraine: Awareness and Perceptions. Report on the results of in-depth interviews with key stakeholders // Center for Economic Strategy. – 2018 – https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Report_Accounting-Chamber_UKR.pdf.
13. Vinnichenko, N.V., 2015. Public Audit as an Element of the Budget Control System. Public Administration: Improvement and Development, No. 5. – <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=854>.
14. Obolensky, O.Yu., Obushna, N. I., 2015. Public Audit: Purposes and Economic Content. Theory and Practice of Public Administration, No. 1 (48), P. 1 – 8. – <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-1/doc/2/03.pdf>.
15. Obushna, N.I., 2016. Public Audit: Concept and Essence. Public Administration and Local Self-Government, No. 4 (31), P. 21 – 29. – [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2016/2016_04\(31\)/5.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2016/2016_04(31)/5.pdf).
16. International Conference "The role of the Accounting Chamber in Ukraine and the challenges facing it". – Kyiv. – 2017 – <https://www.youtube.com/watch?v=UMjuo1dgSi4>.
17. Building Capacity in SAI. A Guide // INTOSAI. – 2007. – <https://www.eurosai.org/handle/404?exporturi=export/sites/eurosai/.content/documents/Building-capacity-in-Supreme-Audit-Institutions.pdf>.
18. Strategic Planning. A Handbook for Supreme Audit Institutions // IDI. – 2009. – <https://www.nku.gov.sk/documents/10272/1273416/IDI+Strategic+planning+handbook.pdf/4363b7d8-4af7-4f03-a9ca-574001c5c817>.
19. Global SAI Stocktaking Report // IDI INTOSAI. – 2017. – <https://www.idi.no/en/all-news/idi-news/item/128-global-sai-stocktaking-report-2017>.
20. Strategic Plan // Supreme Audit Institution of Albania. – http://www.klsh.org.al/web/Plani_Strategjik_92_1.php.
21. Strategic Development Plan 2018-20 // Chamber of Accounts of the Azerbaijan Republic. – <http://sai.gov.az/2/static/56>.
22. Strategic Development Plan 2014 – 2020 // Audit Office of the Institutions of Bosnia and Herzegovina. – http://www.revizija.gov.ba/koordinacioni_odbor/strateski_okvir_razvoja/default.aspx?id=5765&template_id=81&langTag=en-US&pageIndex=1.
23. Development Strategy // Chamber of Accounts of Bulgaria. – <http://www.bulnao.government.bg/bg/articles/strategiqta-za-razvitieta-na-smetnata-palata-za-perioda-2018-2022-godina-novi-horizonti-i-predizvikatelstva-1935>.
24. Strategic Plan // State Audit Office, Republic of Croatia. – <http://www.revizija.hr/hr/o-nama/planovi-i-financijski-izvjestaji/strateski-plan>.
25. Strategic Planning // Auditing Service, Cyprus. – http://www.audit.gov.cy/audit/audit.nsf/strategy_gr/strategy_gr?opendocument.
26. Strategy of the SAO 2018–2022 // Supreme Audit Office of Czech Republic. – <https://www.nku.cz/assets/publications-documents/basic-documents/strategy-of-sao-2018-2022.pdf>.
27. Rigsrevisionen's strategy 2018-2020 // The National audit Office, Denmark. – http://www.rigsrevisionen.dk/media/2104741/strategi_-2018-2020.pdf.
28. Strategy of the National Audit Office and development // National Audit Office of Estonia. – <https://www.riigikontroll.ee/Riigikontrolluiasutus/Strateegia/tabid/140/language/en-US/Default.aspx>.
29. State Audit Office Strategy 2013–2020 // State Audit Office of Finland. – <https://www.vtv.fi/app/uploads/2018/06/04134744/valtiontalouden-tarkastusviraston-strategia-2013-2020.pdf>.
30. Policy and Strategy // State Audit Office of Georgia. – <https://sao.ge/en/about-us/policy-and-strategy>.
31. Strategy // State Audit Office of Hungary. – https://asz.hu/storage/files/files/Angol_portal/Introductions/strategy.pdf.
32. Strategic development // State Audit Office of the Republic of Latvia. – <http://www.lrvk.gov.lv/par-valsts-kontroli/strategiska-attistiba>.
33. 2016 – 2020 Strategy of the Supreme Audit Institution // National Audit Office of Lithuania. – http://www.vkontrole.lt/en/docs/2016_Strategy/National_Audit_Office_Strategy_2016%E2%80%932020.pdf.
34. NAO Strategy 2019-2023 // National Audit Office of Malta. – <http://nao.gov.mt/loadfile/58ce5621-c7d0-4140-806b-8bcab358fb1c>.
35. Strategic Development Plan for 2016-2020 // Court of Accounts of the Republic of Moldova. – <http://www.ccrm.md/storage/upload/legal/postari/169/da658ea838a588eacd94c8227bb71e18.pdf>.
36. Strategy of the State Audit Office for 2018 – 2022 // State Audit Office of North Macedonia. – http://www.dzr.mk/Uploads/Strategija_za_razvoj_na_DZR_2018_2022_REDUCED.pdf.
37. The Office of the Auditor General's annual report 2018 // The Office of the Auditor General of Norway. – <https://www.riksrevisjonen.no/om-riksrevisjonen/arsrapport>.
38. Strategic Plan // Court of Auditors of Portugal. – <https://www.tcontas.pt/pt/actos/outros.shtm>.
39. Strategy // Romanian Court of Accounts. – <http://www.curteaadeconturi.ro/Misiune.aspx?tip=2>.
40. Documents: Strategy // Accounting Chamber of the Russian Federation. – <http://audit.gov.ru/about/document>.
41. Strategic Plan of the State Audit Institution // State Audit Institution of Republic of Serbia. – <http://www.dri.rs/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%88%D0%BA%D0%B8-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD.42.html>.
42. Development Strategy of the Supreme Audit Office of the Slovak Republic for 2014 -2020 and its elaboration // Supreme Audit Office of the Slovak Republic. – <https://www.nku.gov.sk/documents/10272/98330/Development+strategy+2014-2020/26649163-03ea-4fa3-8560-0558d61df56b>.
43. Slovene Court of Audit Strategy // Slovene Court of Audit. – <http://www.rs-rs.si/o-racunskem-sodiscu/institucija/strategija>.
44. Strategic Plan 2018-2021 // Court of Auditors, Spain. – https://www.tcu.es/tribunal-de-cuentas/export/sites/default/.content/pdf/PLAN ESTRATEGICO_2018-2021.pdf.
45. Strategy adopted in 2016 // Swiss Federal Audit Office. – https://www.efk.admin.ch/images/stories/efk_dokumente/publikationen/Aufgaben%20der%20EFK/STRATEGIE_neue%20SR_e.pdf.
46. Netherlands Court of Audit Strategy for 2016-2020 // Netherlands Court of Audit. – <https://english.rekenkamer.nl/binaries/rekenkamer-english/documents/publications/2016/03/24/trust-based-on-understanding/Trust+based+on+understanding.pdf>.
47. Strategic Management // Turkish Court of Accounts. – <https://www.sayistay.gov.tr/tr/?p=2&CategoryId=59>.

48. NAO Strategy 2019-20 to 2021-22 // National Audit Office, United Kingdom. – <https://www.nao.org.uk/about-us/wp-content/uploads/sites/12/2019/02/NAO-Strategy-2019-20-to-2021-22.pdf>.

49. Our work: Strategy // European Court of Auditors. – <https://www.eca.europa.eu/en/Pages/Strategy.aspx>.

50. Annual reports // Accounting Chamber of Ukraine. – <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>.

51. Improvement of management through the implementation of external audit – results of the functional assessment of the Accounting Chamber in 2018 // Accounting Chamber of Ukraine. – http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16759836/Zvit_f_oc_RP.pdf?subportal=main

M. Chorna, Doctor of Sciences (Economics), Professor
ORCID 0000-0001-5387-7832

R. Buhrimenko, PhD in Economics, Associate Professor
ORCID 0000-0002-0973-0814

A. Zonvire, Postgraduate Student
ORCID 0000-0002-2189-3894

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/7>
p. 51-56

METHODICAL APPROACH TO ASSESSING THE POSSIBILITIES OF STRATEGIC TRANSFORMATION OF RETAIL ENTERPRISES

The article presents the author's development of a methodical approach to assessing the ability of retailers to conduct strategic changes in order to create a completely new market space that is free from competition.

The basis of this approach is the basic principles of the strategy of blue oceans and the principles of the matrix method. To select the key indicators of the matrix, an analysis of the state of the consumer market was carried out taking into account the current stage of development of the socio-economic system.

To analyze the current state of the industry of the Kharkiv region, such indicators were used as: the number and structure of trade enterprises; the dynamics of their turnover; structure of regional commodity circulation by sources of formation.

As a result of the analysis, it was concluded that: retail trade turnover is not directly related to the number of business entities; the level of retail trade is interrelated with the price level of food and non-food products; a network of specialized outlets belongs to the retail trade in non-food products; cash type prevails in the structure of sources of retail sales.

This allowed us to distinguish two of the most specific indicators that potentially can be distinguished by retailers in the aggregate on the market. Internet sources of commodity turnover formation and the presence of a non-food product group in the enterprise's activities are proposed as effective indicators. The first indicator is by far the least common among retailers. This will create a platform for creating a fundamentally new market space.

The second indicator indicates a higher form of organization of activity, a personnel and management resource, since according to the analysis, it is enterprises with a non-productive group of goods that have a fixed type of trade and centralized points of sale.

Comparison of these two indicators allowed us to create a matrix of opportunities for strategic transformation, which consists of 4 sectors. Each of the sectors determines not only the current position of the enterprise, but also the potential for its improvement.

Using this approach, enterprises can optimize the time and resources spent on search and the formation of competitive advantages by assessing their ability to create a new non-competitive space.

1. Solovjova, T. V., 2014. The strategy of the "blue ocean" as a new form of market relations. Magisterium, 56, PP. 102-105.

2. What is Blue Ocean Strategy? The Wall street journal official site. – <http://guides.wsj.com/management/strategy/what-is-blue-ocean-strategy>.

3. Ravlik, N., 2014. Innovation of value and methods of its realization in the modern market. Galician Economic Herald: TNTU, 44(1), PP. 49-54.

4. Bilen'kij, O.U., 2011. Influence of uncertainty of the environment on formation of the strategy of development of feed industry. Economic strategy and prospects for the development of trade and services, 1(49), PP. 325-332.

5. Kochkina, N. I., 2015 Estimation of the effectiveness of the white ocean strategy for the Ukrainian wine-making industry. Herald KNTU, 8, PP. 25-31.

6. Belova, T.G., Belova, T. G., Krajnyuchenko, O. F., Bezpal'ko, O. V., 2014. Methodical approaches to the formation of a strategic set of enterprise. Formation of market relations in Ukraine, 6, pp.123-128.

7. Kipa, D.V., 2014. Obruntuvannya viboru konkurentnoi strategii pidpriemstva. Development Economics, 4, pp. 110-115.

8. Volosov, A.M., 2018 Classification of competitive advantages of retail enterprises. Economic strategy and prospects for the development of trade and services. HDUHT, 2 (28). PP. 88-100. DOI: 10.5281/zenodo.2535266

9. Chorna, M.V., Bugrimenko R.M., Zonvire O., 2018 Technology of formation of competitive advantages of a trading enterprise: HDUHT, 1 (27). – PP. 47-55. DOI: 10.5281/zenodo.1303803

10. Statistical Yearbook of Ukraine for 2017, 2017. State Statistics Committee of Ukraine. Kyiv: Konsultant 552 p.

11. Statistical Yearbook "Kharkiv Oblast in 2017", 2017. Kharkiv: The Main Department of Statistics in the Kharkiv Region, 573 p.

12. Official site of the State Statistics Committee. DOI: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

13. Official site of the State Statistics Committee. DOI: http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua/stat/stat_inf.html

14. Bugrimenko R.M., Smirnova P.V., Zonvire O., 2018. Features of activity of enterprises of trade in modern conditions. Technology of formation of competitive advantages of a trading enterprise: HDUHT. 2 (28), PP. 77-88., DOI: 10.5281/zenodo.2535190

L. Shirinyan, Doctor of Sciences (Economics), Professor

ORCID ID: 0000-0002-8349-2113

S. Boiko, PhD in Economics, Associate Professor

ORCID ID: 0000-0002-1333-0397

O. Tolstenko, PhD in Economics, Associate Professor

ORCID ID: 0000-0002-1897-2110

National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/8>

p.56-64

ANALYSIS AND FORECASTS OF INCOMES TO UKRAINE'S STATE BUDGET FROM THE PROFIT TAX OF INSURANCE COMPANIES

The paper is devoted to the analysis of income to State Budget of Ukraine due to the profit tax of insurance companies of Ukraine (PTIC). Taxable income is an indicator of the economic activity of enterprises and one of the main budget-forming part.

The methodology of analysis is based on trend analysis and regression analysis in MS Excel environment for economic and statistical calculations. The paper presents and tests hypotheses concerning the factor dependence of PTIC on the key indicators of development of the insurance market. The factors of the model are indicators such as the number of insurance companies, the number of contracts concluded, the size of the assets of insurers, gross insurance premiums, the base rate of corporate income tax, GDP of the country.

The results reveal unsatisfactory trends in the development of insurance coverage in Ukraine, the actual non-fulfilment of the fiscal role of the income tax, and show small proportions of taxable income from insurers in total incomes of Consolidated Budget of Ukraine. Authors argue the possibility of increasing the tax return of insurers and improving taxation by starting differentiated taxation of insurers' profits for different types of activities.

The existence of cyclical fluctuations as absolute as well as relative indicators has been shown, which made it possible to offer the evolutionary periodization of taxation of insurance companies of Ukraine for 2007-2017.

The trend analysis of PTIC indicator allows to forecast for nearest years the nominal growth of PTIC in the national currency and decrease of PTIC in US dollars.

In the framework of factor analysis, a correlation has been determined in the form of functional dependence for PTIC, where the main factors in the formation of tax receipts are the assets of insurers, gross insurance premiums, and the number of insurers.

1. Statystychnyi zbirnyk: "Biudzhety Ukrainy 2017" / Statistical book: "Ukrainian Budget 2017" [online]. Available at: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20\(publish\).pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20(publish).pdf).

2. Budget of Ukraine: Revenue. Case Ukraine [online]. Available at: <http://cost.ua/en/budget/revenue/>.

3. Reiestr velykykh platnykiv podatkov na 2017 rik / Registry of big taxpayer for 2017 year [online]. Available at: <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/280066.html>.

4. Reiestr velykykh platnykiv podatkov na 2016 rik / Registry of big taxpayer for 2016 year [online]. Available at: <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/214495.html>.

5. Vasylenko, A. V., 2012. The tax stimulation of the development of insurance. Herald of Kyiv National University of Trade and Economics, vol. 4, pp. 34-46.

6. Hamankova, O.O., Hamankov, D.V., 2011. Taxation of insurers by income tax as a lever of state regulatory influence. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, vol. 126, pp. 5-8.

7. Hnatysh, O., 2010. Tax policy in the insurance Securities market of Ukraine, vol. 11-12, pp. 19-22.

8. Zham, O.Iu, Pankova, V.A., 2017. Taxation insurance by profit tax of companies. Scientific Journal of Kherson State University. Series "Economic Sciences", vol. 23(2), pp. 86-89.

9. Kyselova, O. M., 2008. Conceptual approaches to taxation of insurance activities. Market relations development in Ukraine, vol. 7(86), pp. 107-113.

10. Ostroverkha, R.E., 2011. Profit of insurance companies and the order of its formation. Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine, vol. 1, pp. 384-393.

11. Sydorenko, O., 2016. The peculiarities of taxation of Ukrainian insurance companies: problematic issues. Problems and prospects of economy and management, vol. 3, pp. 214-222.

12. Tymoshchuk, O. V., 2014. Theoretical aspects of the tax regulation of insurance activity. Bulletin of the National University "Law Academy of Ukraine named after Yaroslav Mudryi". Economic Theory and Law, vol. 2, pp. 146-152.

13. Shirinyan, L.V., 2010. Taxation of insurance companies of Ukraine. Finance of Ukraine, vol. 5, pp. 76-85.

14. Iavorska, T.V., 2015. Strategy of the state regulation of insurance business in Ukraine – the answer to current challenges and threats. Business inform, vol. 9, pp. 296-301.

15. Zavada, A.L., 2005. The goal determines the means. Financial services, vol. 4, pp. 43-45.

16. Sosys, A., Masharo, E., 2005. Variants are possible if only the market does not suffer. Financial services, vol. 4, pp. 38-42.

17. Василенко А. В. Оподаткування інвестиційної діяльності страхових компаній / А. В. Василенко // Прометей. – № 3(18). – 2005. – С. 128-131.

18. Кисельова О. М. Модель оподаткування страхової діяльності: тенденції та механізми : монографія / О. М. Кисельова. – К. : Вид. дім "Корпорація", 2006. – 375 с.

19. Shirinyan, L.V., 2013. Differential taxation of insurers as a way of financial regulation of the insurance market. Accounting and audit, vol. 1, pp. 30-36.

20. Shirinyan, L.V., 2014. Financial regulation of insurance market of Ukraine: theory and practice problems. Monograph. Kyiv: Center for Educational Literature. 458 p.

21. Vykonannya Derzhavnogo biudzhetu / Implementation of the State Budget. Web-site of the State Treasury Service of Ukraine [online]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/rychnyi-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2017-rik>.

22. Ohliad strakhovoho rynku / Review of insurance market [online]. Available at: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Ohliad-strakhovoho-rynu.html>

23. Budget Code of Ukraine № 2456-VI dated 08.07.2010 [online]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/stru#Stru>

24. On Enterprise Profit Tax № 334/94-BP dated 28.12.1994 [online]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/334/94-bp>

25. Tax Code of Ukraine № 2755-VI dated 02.12.2010 [online]. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

26. V Ukraini vdvichi pokrashchysya reytynh podatkovoho klimatu / Ukraine has doubled the tax credit rating [online]. Available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/415318/v-ukrayini-vdvichi-pokrashchysya-rejtyng-podatkovogo-klimatu>.

27. Pozytysiya Ukrainy v reytynhu krayin svitu za indeksom hlobal'noyi konkurentospromozhnosti 2017-2018 (The Global Competitiveness Index). 28.09.2017 / The position of Ukraine in the world ranking according to the Global Competitiveness Index (2017-

2018). Dated 09.28.2017 [online]. Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.

28. Official course of hryvna with respect to foreign currencies. Official website of National bank of Ukraine [online]. Available at: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls.

29. Podatok na vyvedenny kapital: yaki "pryanyky" vin obitsyaye naymanym pratsivnykam ta ekonomitsi Ukrayiny v tsilomu. Gazeta "Segodnja" vid 20 lyunya 2018. / Tax on withdrawn capital: what kind of "gingerbread" he promises to hired workers and the economy of Ukraine as a whole. The newspaper "Segodnya" dated July 20, 2018. [online]. Available at: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/nalog-na-vyvedenny-kapital-kakie-pryaniki-on-sulit-naemnym-rabotnikam-i-ekonomike-ukrainy-v-celom-1155078.html>.

T. Shtal, Doctor of Economics, Professor,
ORCID iD 0000-0003-1256-9854

A. Uvarova, Postgraduate Student
ORCID iD 0000-0002-3012-3007

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic, Kharkiv. Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/9>

p. 64-71

LOGISTIC ACTIVITY OF THE TRADE ENTERPRISE: ESSENTIAL CHARACTERISTICS AND FORMALIZATION OF MODEL

In modern economic conditions, the efficiency of the trade enterprise is associated with the integration of material, technical, and informational resources, which is ensured by directly following the logistics approach in managing and organizing efficient logistics activities. The article explores the scientific views on the content of the logistics activities of the enterprise. The essential characteristics of the logistics activities are provided taking into account the functional and process approaches, taking into account the functional, operational and managerial aspects of the processes and operations. The definitions of the concept of the logistics activities of the trade enterprise are given in compliance with the process-functional approach. The features of the object of the logistic activity of the trade enterprise – logistic flows are investigated, the types of logistic flows are characterized. Taking into account the main functions of the trade enterprise and the tasks of logistics, a model of the enterprise's logistics activities has been built and justified.

1. Bowersox, D.J., Closs, D.J. 2005. *Logistical management: the integrated supply chain process*. Olymp-Business, Moscow. P. 640.
2. Boyko N.I. 2009. *Formation of information flows and their management in the logistics system of trade enterprises*. LKA. P. 19.
3. Gadzhinsky A.M. 2007. *Logistics*. Publishing and trading corporation "Dashkov and K". P. 472.
4. Gonchar L.A. 2009. Theoretical and practical aspects of the effectiveness of the implementation of commercial logistics at retail enterprises. *Academy review*, 2, pp. 100-105.
5. Johnson J., Wood D., Vordlow D., Murphy L., Paul Jr. 2002. *Contemporary Logistics, 7th edition: Trans. from English*. Moscow, Williams Publishing House. P. 624.
6. Kovalev K.Yu., Uvarova S.A., Shcheglov P.E. 2007. *Logistics in retail: how to build an effective network*. SPb: Peter. P. 272.
7. Konischeva N.Y., Trushkina N.V. 2005. Managing the logistic activity of industrial enterprises. *Economy of industry*, 1, pp. 114–123.
8. Krykavskyy E.V., Petytsky I., Rikovova I.S. 2009. From Logistics Plan to Logistics Planning. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, 5 (3), pp. 160-165.
9. Kryuchkova I.V. 2012. Development of logistic management of the enterprise. *Ekonomika ta derzhava*, 7, pp. 80-81.
10. Malarets L.M., Matvienko-Belyaeva G.L. 2010. *Formalization of tasks of controlling the logistic activity of the enterprise*. Kharkiv. KhNEU. P. 227.
11. Mishchuk I.P. 2018. *Formation and operation of logistics systems of trade enterprises*. P. 665.
12. Oklander M.A. 2000. *Outlines of Economic Logistics. Scientific thought*. P. 192 p.
13. Ponomarenko V.S., Tankov K.M., Lepeiko T.I. 2010. *Logistic management*. Kharkiv, VD "INZHEK". P. 440.
14. Stock, J.R., Lambert, D.M. 2005. *Strategic logistic management*. Moscow, INFRA-M. P. 797.
15. Sumets O.M. 2014. *Systematics of types of logistic activity of agroindustrial complex enterprises*. [Online] URL: <file:///C:/Users/Elena/Downloads/ecfor_2014_2_28.pdf> [Accessed 3rd April 2019].
16. Tyagunova, N.M. 2017. Commercial logistics is the basis of the competitiveness of the retail trade enterprise. *Visnyk of the Lviv Commercial Academy. Series: Economic*. [Online] URL: <file:///C:/Users/Elena/Downloads/Vlca_ekon_2014_46_29%20(1).pdf> [Accessed 3rd April 2019].
17. Harrison, A.V., Hoek, R. 2007. *Logistics management: development of logistics operations strategy*. Balance Business Book. P. 368.
18. Shkrobot M.V., Morgoniuk A.A. 2018. Improvement of the system of management by logistic processes of the enterprise. *Young Scientist. Series: Economic*, 4 (56), pp. 849-854.
19. Rutner S.M., Langley J.C. 2000. Logistics Value: Definition, Process and Measurement. *The International Journal of Logistics Management*, 11 (2), pp.73-82, <https://doi.org/10.1108/09574090010806173>.
20. Krushelnyska O.V. 2003. *Management of material resources*. Kiev: Condor. P. 162.
21. Fedotenkov D.G. *Functions of logistic activity as an engine of market economy*. [Online] URL: <<https://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-logisticheskoy-deyatelnosti-kak-dvigatelya-rynochnoy-ekonomiki>> [Accessed 3rd April 2019].
21. Mashchak N.M. 2011. Strategic consistency of enterprise logistics activities on the bases of ecological principles. *Marketing and Management of Innovations*, 4(2). P. 273-282.
23. Frolova, L.V. 2005. *Logistic enterprise management: theory and methodology*. Donetsk. P. 39.
24. Kochubey D. 2009. Evaluation of the functions of the logistic system of trading companies. *Herald of Kyiv national university of trade and economics*, 4, pp. 59-66.
25. Blank I.A. 1997. *Trade Management*. Kiev, Ukrainian-Finnish Institute of Management and Business, P. 408.
26. Snegireva V. 2005. *Retail store. Product assortment management by product category*. SPb. P. 416.

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

Варналії Захарій Степанович – доктор економічних наук, професор, кафедра фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: 067-444-64-21, vzs1955@gmail.com

Томашевський Тарас Тарасович – економіст, кафедра фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: 097-686-76-87, taras_tomashevskiy@knu.ua

Варналії Захарій Степанович – доктор економічних наук, професор, кафедра фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Томашевський Тарас Тарасович – економіст, кафедра фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Varnalii Zacharii – Doctor of Economics, Professor, Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Tomashevskiy Taras – economist, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Булкот Оксана Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, економічний факультет, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: 067-725-44-01, oksanabulkot@univ.net.ua

Булкот Оксана Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Bulkot Oksana – PhD in Economics, Associate Professor, Department of International Economics and Marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Затонацький Дмитро Артемович – аспірант, Національний інститут стратегічних досліджень, Київ, Україна

Контактна інформація: 050-353-36-79, dzatonat@gmail.com

Затонацький Дмитрій Артёмович – аспірант, Национальный институт стратегических исследований, Киев, Украина

Zatonatskiy Dmytro – PhD student, The National Institute for Strategic Studies, Kyiv, Ukraine

Ладіпо Патрік Кунле Адеосун – доктор філософії, доцент кафедри ділового адміністрування факультету менеджменту, Лагоського університету, Лагос, Нігерія

Акеке Олушолла Соломон – аспірант, кафедра ділового адміністрування, факультет менеджменту, Лагоський університет, Лагос, Нігерія

Контактна інформація: solomonyz4real@yahoo.com

Ладіпо Патрік Кунле Адеосун – доктор філософії, доцент кафедри ділового адміністрування факультету менеджменту, Лагоського університету, Лагос, Нігерія

Акеке Олушолла Соломон – аспірант, кафедра ділового адміністрування, факультет менеджменту, Лагоський університет, Лагос, Нігерія

Ladipo Patrick Kunle Adeosun – PhD, Associate Professor, Department of Business Administration, Faculty of Management Sciences, University of Lagos, Lagos, Nigeria

Akeke Olushola Solomon – Doctoral Student, Department of Business Administration, Faculty of Management Sciences, University of Lagos, Lagos, Nigeria

Лоулер Кевін, професор, Університет Кувейту, Кувейт

Контактна інформація: kevinlawler.kl@gmail.com

Власова Тетяна, запрошений науковий співробітник, Університет Нортумбрії, Великобританія

Контактна інформація: tanya.vlasova@northumbria.ac.uk

Москардіні Альфредо, запрошений професор Університету Нортумбрії, Великобританія

Контактна інформація: alfredo.moscardini@northumbria.ac.uk

Лоулер Кевін, професор Університету Кувейта, Кувейт

Власова Тетяна, пригласенный научный сотрудник, Университет Нортумбрии, Великобритания

Москардини Альфредо, приглашенный профессор, Университет Нортумбрии, Великобритания

Lawler K. – Professor, Department of Economics, University of Kuwait, Kuwait

Vlasova T. – Visiting Research Fellow, Northumbria University, UK

Moscardini A.O. – Visiting Professor, Northumbria University, UK

Невідомий Василь Іванович – доктор юридичних наук, член правління, Рахункова палата України, Київ, Україна

Контактна інформація: 096-301-17-49, basilnevidom@gmail.com

Канонішена-Коваленко Катерина Василівна – кандидат економічних наук, радник члена Рахункової палати, Рахункова палата України, Київ, Україна

Невідомий Василий Иванович – доктор юридических наук, член правления, Счетная палата Украины, Киев, Украина

Канонішена-Коваленко Катерина Васильевна – кандидат экономических наук, советник члена правления, Счетная палата Украины, Киев, Украина

Vasyl Nevidomyi – Doctor of Juridical Sciences, board member, Accounting Chamber of Ukraine, Kyiv, Ukraine

Kateryna Kanonishena-Kovalenko – PhD in Economics, board member advisor, Accounting Chamber of Ukraine, Kyiv, Ukraine

Чорна Марина Віталіївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі ім. І. Г. Бережного, Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна

Контактна інформація: 066-146-32-92, (057)-349-45-58, mv.100810@gmail.com

Бугрименко Роман Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі ім. І. Г. Бережного, Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна

Контактна інформація: 050-935-49-95, (057)-349-45-58, bugrimenkorm@gmail.com

Зонвіре Остин – аспірант, Харківський державний університет харчування та торгівлі, Харків, Україна

Контактна інформація: 093-519-15-46, austincharlie30@gmail.com

Черная Марина Витальевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предприятий питания и торговли им. И. Г. Бережного, Харьковский государственный университет питания и торговли, Харьков, Украина

Бугрименко Роман Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий питания и торговли И. Г. Бережного, Харьковский государственный университет питания и торговли, Харьков, Украина

Зонвирэ Остин – аспирант, Харьковский государственный университет питания и торговли, Харьков, Украина

Chorna Maryna – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics of Enterprises of Food Technology and Trade named after I.G. Bereznyy of the Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

Buhrimenko Roman – PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economics of Enterprises of Food Technology and Trade named after I.G. Bereznyy of the Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

Zonwire Austin – Postgraduate Student, Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

Шіринян Лада Василівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою фінансів, Навчально-науковий інститут економіки і управління, Національний університет харчових технологій, Київ, Україна

Контактна інформація: 097 297-79-63, (044)234-00-81, ladashirinyan@ukr.net

Бойко Світлана Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Навчально-науковий інститут економіки і управління, Національний університет харчових технологій, Київ, Україна

Контактна інформація: 097 193-13-97, svitlanaboiko@ukr.net

Толстенко Оксана Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Навчально-науковий інститут економіки і управління, Національний університет харчових технологій, Київ, Україна

Контактна інформація: 050 412-22-20, podolpolis@gmail.com

Ширинян Лада Васильевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов Учебно-научного института экономики и управления, Национальный университет пищевых технологий, Киев, Украина

Бойко Светлана Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов Учебно-научного института экономики и управления, Национальный университет пищевых технологий, Киев, Украина

Толстенко Оксана Юриевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов Учебно-научного института экономики и управления, Национальный университет пищевых технологий, Киев, Украина

Shirinyan Lada – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, Teaching-Scientific Institute of Economics and Management, National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

Boiko Svitlana – PhD in Economics, Associate Professor. Associate Professor of the Department of Finance, Teaching-Scientific Institute of Economics and Management, National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

Tolstenko Oksana – PhD in Economics, Associate professor. Associate professor of the Department of Finance, Teaching-Scientific Institute of Economics and Management, National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

Шталь Тетяна Валеріївна – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД, декан факультету міжнародних економічних відносин, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, Україна

Контактна інформація: 050-303-87-38, shtaltv@gmail.com

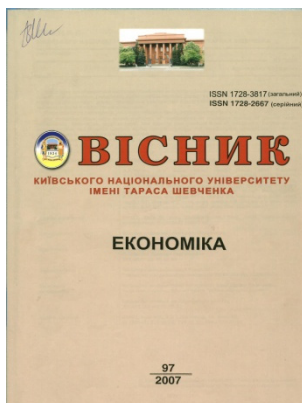
Уварова Анастасія Євгенівна – аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, Україна

Шталь Тетяна Валерьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД, декан факультета международных экономических отношений, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця, Харьков, Украина

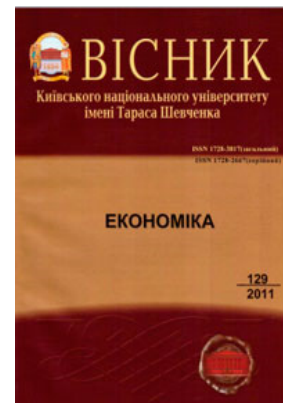
Уварова Анастасия Евгеньевна – аспирант кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця, Харьков, Украина

Shtal Tetiana – Doctor of Economics, Professor, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic, Kharkiv, Ukraine

Uvarova Anastasia – Postgraduate Student Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic, Kharkiv, Ukraine



Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка – це рецензований, цитований у міжнародних наукометричних базах науковий журнал, що видається із 2017 року шість разів на рік і присвячений дослідженням в економічній сфері.
Журнал видається з 1958 року



Атестовано

Вищою атестаційною комісією України.
Постанова Президії ВАК України № 241 від 09.03.16

Зареєстровано

Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13

Засновник та видавець

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет".

Свідоцтво внесено до Державного реєстру
ДК № 1103 від 31.10.02

Адреса видавця: 01601, Київ-601, б-р Т. Шевченка, 14

Індексується в таких міжнародних наукометричних базах та депозитаріях:

ERIH PLUS, ПИИЦ (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2017 = 100), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain) (ICDS = 6,5), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals IndexGIGA Information Centre, WoS ESCI (under evaluation), Cabell's, Scopus (under evaluation) etc.

DOI префікс: 10.17721 (з 2013)

Редакційна колегія Вісника Київського національного університету імені Тараса Шевченка. ЕКОНОМІКА схвалює ті рукописи, що відповідають загальним критеріям значущості в економічній галузі:

- оригінальні статті з фундаментальних і прикладних досліджень;
- тематичні дослідження;
- критичні відгуки, огляди, думки, коментарі й есе.

Проблематика:

- актуальні проблеми економіки й економічної теорії;
- менеджмент;
- маркетинг;
- міжнародна економіка й економічні відносини;
- облік, аудит та оподаткування;
- фінанси, банківська справа та страхування;
- підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
- економіко-математичне моделювання та інформаційні технології в економіці.

Запрошуємо науковців до співпраці!

Статті можна подавати впродовж року чотирма мовами:
українською, російською, англійською та німецькою.

Приймаємо файли на e-mail: visnuk.econom@gmail.com
або на сайт: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua>

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІКА

Випуск 3(204)

Комп'ютерна обробка статей – М. В. Петровський, канд. філол. наук, доц.

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 9,9. Наклад 300. Зам. № 219-9453.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № ЕЗ.
Підписано до друку 10.07.19

Видавець і виготовлювач
ВПЦ "Київський університет"

Б-р Тараса Шевченка 14, м. Київ, 01030
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; тел./факс (38044) 239 31 28
e-mail: vpc_div.chief@univ.net.ua; redaktor@univ.net.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02